

# O Mascate

Nº 209 • Set/Out 2015

A Revista do Comércio



SINDICATO DO  
COMERCIO  
VAREJISTA  
DA BAIXADA SANTISTA



## SEMANA DO DESCONTO

LANÇAMENTO DO PROJETO REÚNE

EMPRESÁRIOS E AUTORIDADES DA REGIÃO

## CRISE ECONÔMICA

O QUE FAZER PARA INOVAR

E SUPERAR O CENÁRIO NEGATIVO

E Mais!

## DIA DAS CRIANÇAS

DICAS PARA ATRAIR CONSUMIDORES

E AQUECER AS VENDAS



P.04



P.08



P.11



P.12



P.06



P.16

## Novos Credenciados

**Santa Veste (20% de Desc.)**

Rua Oswaldo Cruz, 39 – loja 14/19  
Boqueirão, Santos  
Fone: (13) 3326-2650

Av. Ana Costa, 549 – loja 41T – Gonzaga, Santos  
Fone: (13) 3322-5518

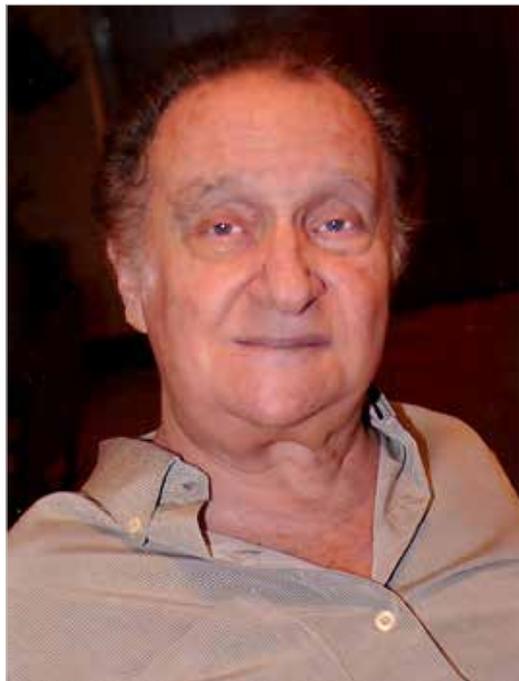
## ÍNDICE

- 04 Semana do Desconto chega à 3ª edição na Baixada Santista**  
Evento de lançamento reúne empresários e autoridades da região
- 06 Sindicato promove show de comédia em parceria com Sicredi**  
Evento teve apresentação dos humoristas Euclydes Escames e Edson Júnior
- 07 Contribuição Assistencial Patronal**  
Recurso é utilizado para oferecer serviços adicionais à categoria
- 08 Escola Portuguesa prepara alunos para o futuro**  
Conheça o trabalho da instituição de ensino, fundada há 94 anos
- 10 Jurídico**  
Demissão de empregados nos 30 dias que antecedem a data-base da categoria
- 11 Dicas para aquecer as vendas no Dia das Crianças**  
O Mascate lista oito ações para atrair mais consumidores às lojas
- 12 Crise pode ser momento de inovar**  
Especialistas mostram o que o empresário deve fazer para enfrentar momento ruim da economia
- 14 Certocar oferece mais segurança para compra e venda de veículos**  
Associação oferece serviço de consulta de informações exigidas por lei
- 14 Sindicato lamenta a morte do vereador Marcus De Rosis**  
Parlamentar faleceu no último dia 8 de agosto, vítima de infarto
- 15 Quadro de Avisos**  
Confira as dicas culturais do bimestre
- 16 Projeto aposta na personalização**  
Ação terá como objetivo oferecer treinamentos específicos para cada empresa
- 17 Mulheres são 55% do público consumidor de calçados no Brasil**  
Dado faz parte de estudo realizado pela FecomercioSP com base em pesquisa do IBGE
- 18 Sicredi abre unidade em Santos**  
Chegada à Baixada faz parte do plano de expansão da instituição
- 19 Em Foco**  
Os destaques do evento de lançamento da Semana do Desconto

## Novos Associados

- C.C.LA Grandes Lagos do Paraná – Sicredi Grandes Lagos (UA de Santos)
- Instituto Educacional Santista Ltda - ME
- Barazal Imóveis Ltda – ME
- BC Sperandeo- Comercial – ME
- C. Lorejan Produtos Ortopédicos – ME

# PALAVRA DO PRESIDENTE



Arquivo Pessoal

O mês de setembro chegou e, junto com ele, um projeto de muito sucesso do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, com iniciativa da TV Tribuna, estreia sua 3ª edição de forma consagrada. É a Semana do Desconto, que neste ano acontece entre os dias 5 e 12 deste mês.

Este é o momento para os consumidores fazerem bons negócios e para os empresários conquistarem mais clientes. Sabemos que estamos passando por um período delicado em relação à economia do Brasil, com queda na produção e nas vendas e consequente alta no desemprego. E isso afeta todos os setores, inclusive o comércio.

Por isso, apostamos na Semana do Desconto como uma grande oportunidade para o empresário aumentar suas vendas, especialmente neste ano de crise. E contamos mais uma vez com a sua participação para fazer desse projeto um sucesso ainda maior. Com adesão crescente de empresas participantes a cada edição, não tenho dúvidas de que a Semana do Desconto deste ano será, mais uma vez, um sucesso.

Boa leitura e bons descontos!



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](https://www.facebook.com/scvbs) ;  
[www.twitter.com/scvbs](https://www.twitter.com/scvbs) ;  
[www.youtube.com/scvbs1](https://www.youtube.com/scvbs1)

#### Diretoria Executiva

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

#### Jornalista Responsável:

Gustavo de Sá - MTB 77.198/SP

#### Redação

Possui sugestões de pautas, críticas ou elogios?  
Entre em contato com O Mascate:  
[comercial@scvbs.com.br](mailto:comercial@scvbs.com.br)

#### Departamento Comercial:

Andrea Mano: (13) 2101.2881  
e-mail: [comercial@scvbs.com.br](mailto:comercial@scvbs.com.br)

#### Textos:

Gustavo de Sá

#### Produção Gráfica:

Demar Gráfica e Editora - Rua Luiza Macuco, 57/59  
Vila Mathias - Santos/SP - Tel.: (13) 3222-2656

Permitida a transcrição de matéria desde que citada a fonte e após autorização prévia do Sindicato;  
As declarações dos artigos assinados não são de responsabilidade do SCVBS.  
Esta publicação também pode ser visualizada na internet em [www.scvbs.com.br](http://www.scvbs.com.br) e <http://issuu.com/scvbs>.

Capa: Focuz Full Marketing

Fotos: Gustavo de Sá

Publicação finalizada em 15/08/15



# SEMANA DO DESCONTO CHEGA À 3ª EDIÇÃO NA BAIXADA SANTISTA

## EVENTO DE LANÇAMENTO REÚNE EMPRESÁRIOS E AUTORIDADES DA REGIÃO

O lançamento da 3ª edição da Semana do Desconto reuniu diversas autoridades e empresários na sede do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista. No evento, os convidados puderam conhecer os detalhes do projeto e acompanhar palestra com um especialista em marketing e vendas.

Neste ano, a Semana do Desconto será realizada entre os dias 5 e 12 de setembro. A ação tem como obje-

tivo auxiliar na divulgação de ofertas e aumentar as vendas do comércio nas nove cidades da Baixada Santista durante o período. O projeto é uma realização do Sindicato e uma iniciativa da TV Tribuna.

A participação na campanha é uma oportunidade para os lojistas aumentarem suas vendas em um mês com baixo apelo comercial. “Em setembro não há datas comemorativas fortes. Portanto, a Semana do Desconto se torna um

grande atrativo para os consumidores e empresários”, afirma o vice-presidente do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, Omar Abdul Assaf. “A participação de empresas de diversos segmentos e portes, de pequenos a grandes comércios, é essencial para fortalecermos ainda mais essa iniciativa e todo o varejo da Região”, completa Assaf.

O sucesso do projeto foi destacado durante a apresentação feita pelo diretor Comercial da TV Tribuna, Demetrio

Amono. “Essa parceria com o Sindicato do Comércio Varejista chega à terceira edição de maneira consagrada. A Semana do Desconto é um evento que já faz parte do calendário da região”, afirma.

O prefeito de Santos, Paulo Alexandre Barbosa, ressaltou a importância de projetos como a Semana do Desconto para fortalecer o varejo. “O comércio é um dos setores que mais gera empregos e é fundamental, em um momento de crise, a manutenção desses postos de trabalho. Essa iniciativa certamente contribui para isso”, relata.

Barbosa destacou, ainda, os benefícios gerados pela Semana. “As pessoas vão poder comprar produtos por um preço mais baixo e o empresário, por outro lado, vai ter a chance de aumentar as vendas”, afirma.

Na palestra do publicitário e professor universitário César Ossamu, os empresários receberam dicas de como enfrentar a atual crise econômica no País e exemplos de como aumentar as vendas durante a Semana do Desconto. “O treinamento e engajamento da equipe de funcionários de uma empresa é essencial em uma campanha como essa”, exemplifica Ossamu.

Os empresários que participaram do evento de lançamento acreditam que a terceira edição irá trazer ainda mais resultados, especialmente em um ano difícil para a economia do país. “Somos otimistas e acreditamos que vai ajudar nesse momento de crise. Temos que trabalhar sempre para uma melhora e a Semana do Desconto é uma ótima oportunidade para isso”, diz Manuel Mendes, da MM Santos

Informática, que participa do projeto desde a primeira edição, em 2013.

A oportunidade de aumentar as vendas também atrai empresários do ramo de beleza e estética. É o caso da proprietária do salão Roma Cabeleireiros, Maria da Glória Heleni, que irá participar da Semana do Desconto pela primeira vez. “A vaidade acaba ficando em segundo plano com a crise econômica. Então, pretendemos atrair as clientes com preços reduzidos até pela metade durante a Semana”, afirma.

Para o presidente da Associação Comercial, Industrial e Empresarial de São Vicente (ACIESV), José Alves, a Semana do Desconto é uma ótima ferramenta de vendas. “Esse tipo de ação é excelente. Isso une os empresários, contribuindo para o crescimento do comércio como um todo”.

**“**  
*A participação de empresas de diversos segmentos é essencial para fortalecermos ainda mais todo o varejo da Região”*

*Omar Abdul Assaf,  
vice-presidente do SCVBS*

#### **O PROJETO**

Em 2015, a Semana do Desconto chega à sua terceira edição. O projeto teve início em 2013, e contou com a adesão de aproximadamente mil empresas. Os produtos oferecidos pelos lojistas tiveram redução de até 50% no preço durante a Semana. Segundo os comerciantes que participaram da ação, as vendas cresceram até 70% em relação ao mesmo período do ano anterior. Com o sucesso no ano de estreia do projeto, a participação dos empresários dobrou na segunda edição, com cerca de 2 mil estabelecimentos inscritos.

**PARA O VICE-PRESIDENTE**

**DO SINDICATO, OMAR ABDUL ASSAF,**

**A SEMANA DO DESCONTO AJUDA**

**A FORTALECER O COMÉRCIO DA BAIXADA**

# SINDICATO PROMOVE SHOW DE COMÉDIA EM PARCERIA COM SICREDI

EVENTO TEVE APRESENTAÇÃO DOS HUMORISTAS

EUCLYDES ESCAMES E EDSON JÚNIOR



Fotos: Gustavo de Sá



O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, com patrocínio do Sicredi, promoveu uma noite de integração entre empresários, associados e parceiros com um show de Stand-Up Comedy dos humoristas Euclides Escames e Edson Júnior no último dia 11 de agosto.

O evento foi realizado no auditório nobre da sede do Sindicato em comemoração ao Dia dos Pais e à chegada da instituição financeira a Santos (*leia mais na página 18*). No

espetáculo, os comediantes contaram situações engraçadas do próprio cotidiano, além de histórias cômicas sobre o dia a dia nas cidades da Baixada Santista.

Euclides Escames iniciou na comédia Stand-Up há mais de dez anos, trabalhando com grandes nomes do humor nacional. Já o comediante Edson Júnior conquistou o título de campeão brasileiro de Stand-Up Comedy em uma disputa com mais de duzentos humoristas.



A Corretora Sinal Planos de Saúde oferece ao público em geral, planos de saúde para pessoa jurídica (cnpj), pessoa física (individual, familiar) e planos para: Profissional do Comércio \* Advogado \* Dentista \* Estudante \* Médico Engenheiro \* Veterinário \* Enfermeiro \* Servidor Público. Entre outros, pelo melhor preço.



Evelen Peixoto

Ligue e confira: (13) 3027-2555 / 99601-2803

[evelenpeixoto@sinalplanosdesaude.com.br](mailto:evelenpeixoto@sinalplanosdesaude.com.br)

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

Consultora Comercial

Associados ao Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, terá desconto na taxa de adesão de 10%.

ANS nº 355721 ANS nº 005711 ANS nº 006246 ANS nº 326305 ANS 30.214-7 ANS nº 20312-3 ANS - nº 36.024-4

# CONTRIBUIÇÃO ASSISTENCIAL PATRONAL

RECURSO É UTILIZADO PARA OFERECER AOS INTEGRANTES

DA CATEGORIA SERVIÇOS ADICIONAIS, COMO ORIENTAÇÃO JURÍDICA

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista informa que a cobrança da Contribuição Assistencial Patronal tem previsão legal no artigo 513 – alínea “b” e “e” – da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), combinado com a cláusula expressa na Convenção Coletiva de Trabalho (CCT) do exercício. Regulamentado na CCT, o recolhimento torna-se obrigatório por toda a categoria, que será sempre representada pelo Sindicato Patronal, por força de lei e não de forma facultativa, visto que todas as cláusulas da CCT devem ser observadas pelos empre-

gadores, inclusive a que se trata da referida contribuição.

Art. 513. São prerrogativas dos sindicatos

b) celebrar contratos coletivos de trabalho;

e) impor contribuições a todos aqueles que participam das categorias econômicas ou profissionais ou das profissões liberais representadas;

A contribuição assistencial do SCVBS foi definida em assembleia geral da categoria, com a participação de associados e não associados. O Supremo Tribunal Federal, como guardião da Constituição, nos termos de seu artigo 102, já se

pronunciou em decisão unânime de sua 2ª. Turma, dando legitimidade à cobrança de contribuição assistencial, independente de filiação (RE STF 189.960-3/SP, Rel. Min. Marco Aurélio, 2.ª T., DJ 10.08.2001).

O pagamento da contribuição assistencial é recurso financeiro utilizado para oferecer aos integrantes da categoria serviços adicionais àqueles prestados na celebração de convenção coletiva de trabalho na data-base. Dentre eles é o de ter acesso à orientação da Assessoria Jurídica do S.C.V.B.S., da qual pode obter todas e quaisquer informações de ordem legal. Outra é a representação sindical.

HÁ 12 ANOS VENDENDO QUALIDADE!

27  
NET



MAIORES INFORMAÇÕES  
(13)3289-6397

FAÇA PARTE!  
assista aos vídeos através do site:  
[www.comprastv.com.br](http://www.comprastv.com.br)

canal de varejo  
24h



# ESCOLA PORTUGUESA PREPARA ALUNOS PARA O FUTURO

**FUNDADA HÁ 94 ANOS, INSTITUIÇÃO ATENDE CRIANÇAS DE BAIROS CARENTES DE SANTOS**

**E**ducar é uma arte que envolve valores e princípios. E esses são os cuidados tomados pelos professores, funcionários e mantenedores da Escola Portuguesa, fundada há 94 anos, em Santos. Mantida com a ajuda de apoiadores – os chamados padrinhos – e da Prefeitura, a instituição atende hoje crianças com idades entre três e seis anos.

A instituição surgiu em julho de 1921 para receber filhos de imigrantes portugueses que moravam na cidade. Em 1971, a escola interrompeu suas atividades e retornou 15 anos depois, com foco no ensino infantil para crian-

ças carentes dos bairros Paquetá, Centro, Vila Nova e Monte Serrat. A sede fica na rua Sete de Setembro, na Vila Nova, em Santos.

**//** *Essas crianças são os futuros cidadãos do país. A escola cumpre o papel social de formar melhores pessoas para o amanhã”*

*José Augusto do Rosário,  
pres. do grupo de Mantenedores*

Atualmente, a escola conta com 110 alunos, divididos entre período integral e vespertino. O atendimento é gratuito e as atividades são supervisionadas pela Secretaria de Educação da Prefeitura de Santos. As crianças recebem uniformes e, ao todo, são oferecidas até sete refeições na unidade durante o dia, com um cardápio elaborado por uma nutricionista responsável.

Além do ensino infantil regular, os alunos têm aulas de informática e musicalização. E é na escola que os pequenos têm o primeiro contato com a cultura portuguesa, como a execução do hino nacional e a leitura

– realizada pelas professoras – de contos do folclore lusitano.

“Nosso objetivo é que as crianças saiam daqui com uma boa bagagem e preparadas para o futuro. É muito gratificante encontrar com ex-alunos – já na idade adulta – e ouvi-los lembrar do tempo em que estudaram na Escola Portuguesa”, afirma a diretora pedagógica da instituição, Maria Regina Prieto.

No comando da direção desde a reabertura da escola, em 1986, Maria Regina acompanhou a formação de diversas gerações de crianças. “Nós atendemos filhos de pessoas que já foram nossos alunos. Isso é sinal de que os pais tiveram uma boa



**EQUIPE PEDAGÓGICA DA ESCOLA**

**CONTA COM 12 COLABORADORES**

experiência quando estudaram aqui”, conta Regina.

“Essas crianças são os futuros cidadãos do país e jamais esquecerão os primeiros ensinamentos ligados à cultura portuguesa. A

escola cumpre o papel social de formar melhores pessoas para o amanhã”, afirma o presidente do grupo de Mantenedores da Escola e responsável técnico-administrativo do Consulado Honorário de Portugal em Santos, José Augusto do Rosário.

A escola é mantida com ajuda da Prefeitura e dos chamados padrinhos, que contribuem com doações. “Cerca de 60% dos recursos são provenientes das contribuições dos padrinhos. Os outros 40% restantes provém da parceria com a Prefeitura”, explica José Augusto. Atualmente, cerca de 250 padrinhos ajudam a instituição. Além disso, eventos tradicionais, como o Dia de Portugal em Santos, também auxiliam na arrecadação de fundos para a escola.



**AO TODO SÃO 110 ALUNOS ATENDIDOS**

**ENTRE OS PERÍODOS INTEGRAL E VESPERTINO**

**FEDERAL INVEST**  
**Anteipe AGORA**  
Cheques Pré e Duplicatas  
**Receba À VISTA**  
Suas vendas a prazo  
Melhores taxas de Santos  
Assessoria financeira para clientes  
Consulte-nos sem compromisso.  
Fone: (13) 3301.8967  
Av. Mel. Floriano Peixoto, 65 - Sl. 32 - Gonzaga - Santos  
www.federalinvest.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



# JURÍDICO

## DEMISSÃO DE EMPREGADOS NOS 30 DIAS QUE ANTECEDEM A DATA-BASE DA CATEGORIA.

Verificamos que 4 (quatro) situações podem ocorrer quando da dispensa:

### Exemplo 1

Empregado cujo término do aviso prévio cair dentro do mês de agosto de 2015 – não será devida a indenização adicional;

### Exemplo 2

Empregado cujo término do aviso prévio caia dentro do mês de setembro de 2015 – é devida a indenização adicional equivalente a um salário mensal (mesmo que o empregador faça o pagamento das verbas rescisórias com o salário já corrigido), consoante previsão da Súmula 314 do TST;

### Exemplo 3

Empregado dispensado no mês de setembro cujo término do aviso prévio caia no mês de outubro – não fará jus à indenização (vide jurisprudência no final);

### Exemplo 4

Empregado dispensado no mês de outubro de 2015 – não fará jus à indenização adicional, porém, deverá receber as verbas rescisórias tendo como base o salário já corrigido.

Lembramos que devido à projeção do contrato de trabalho para o futuro pelo aviso prévio, ainda que indenizado, deverá ser contado para fins dos 30 dias antecedentes. É que a parte final do §1º do art. 487 garante a integração dos 30 dias do aviso prévio no seu tempo de serviço.

A data-base da categoria dos comerciários (outubro) está se aproximando e, como é de costume, junto com ela começam a surgir dúvidas quanto à dispensa de empregados nos 30 dias que a antecedem. Assim, seguem as considerações e orientações pertinentes sobre o assunto.

Visando proteger o empregado, principalmente no que se refere ao seu ganho econômico (correção salarial), o Legislador Ordinário, editou a Lei nº. 7.238/84, que em seu artigo 9º, estabelece uma indenização adicional ao empregado que for dispensado sem justa causa no período de trinta dias que antecede à data-base de sua categoria. Essa indenização equivale a 1 salário mensal (salário básico mais adicionais legais ou convencionais ligados à unidade de tempo mês, exceto a gratificação natalina (Súmula 242 do TST).

Como é do conhecimento de todos os integrantes da categoria do comércio, a data-base dos comerciários da Baixada Santista é 1º de outubro, devendo ser esta observada pelas empresas representadas, quando da dispensa de colaboradores, sob pena de ter que arcar com a indenização compensatória.

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



stonevalleydaycarecenter.com

# 8 DICAS

## PARA AQUECER AS VENDAS NO DIA DAS CRIANÇAS

O MASCATE LISTA AS PRINCIPAIS AÇÕES PARA ATRAIR MAIS CONSUMIDORES ÀS LOJAS

As datas comemorativas são sempre uma oportunidade para o comércio alavancar suas vendas. E no Dia das Crianças não é diferente. Essa é uma boa época para colocar em ação práticas e estratégias para atrair mais clientes. Confira abaixo oito ações que podem ser utilizadas para atrair mais consumidores:

### 1 – Decore a vitrine

Aproveite a data para mudar e personalizar a vitrine e a fachada da loja. Use a criatividade para atrair o cliente para dentro da loja – tome cuidado apenas com os excessos. Cores como vermelho, amarelo e azul atraem a atenção da criançada.

### 2 – Prepare o ambiente

Que tal repaginar o interior da loja? Pense nas melhorias que podem ser feitas para promover melhor circulação dos clientes e deixar os produtos e as ofertas mais à mostra. Lembre-se que, muitas vezes, as crianças acompanham os pais na hora da compra dos presentes.

### 3 – Invista em treinamento

A capacitação dos funcionários é fundamental. Os colaboradores devem saber a melhor maneira de atender o cliente e, principalmente, saber interpretar o que o comprador procura e entender suas necessidades. Os atendentes devem conhecer a fundo os produtos à venda, suas características e preços.

### 4 – Utilize as redes sociais

As redes sociais são ferramentas eficientes e de baixo custo para alcançar o público de sua empresa – desde que utilizadas da forma correta. Um post simples, ressaltando a importância de estimular a criatividade das crianças, por exemplo, pode ser uma boa pedida para divulgar a marca.

### 5 – Faça e-mail marketing

Também é uma opção interessante e que envolve poucos custos. É possível colocar um link de acesso ao site da sua empresa, assim como o endereço da loja física e o telefone.

### 6 – Pense em brindes

Os mimos são uma forma de agradecer e fazer o cliente lembrar de sua marca sempre que utilizar o objeto. Caneta, chaveiro e pen-drive personalizado são bons exemplos de brindes.

### 7 – Incentive a equipe

Ganhos extras para o período podem trazer mais motivação para os vendedores.

### 8 – Estenda o horário

Para atender àqueles que saem do trabalho mais tarde ou mesmo a quem deixou o presente para a última hora, pode valer a pena estender o período de funcionamento do estabelecimento na semana que antecede a data.

**MEDICINA DO TRABALHO**  
**DR. EDSON MATURINO DOS SANTOS**

**EXAMES**

- Admissional • Demissional •
- Periódico • Mudança de Função •
- Retorno ao Trabalho •
- Elaboração de PPRA E PCMSO •

Rua: Dr. Carvalho de Mendonça, 235  
1º andar - sl.01 - Santos/SP  
Fone: (13) 3232-7650  
e-mail: amo\_dr.edsonmaturino@hotmail.com

"Selfie"? Não Entendeu? Chama o Yes!

**Yes!**  
Inglês - espanhol

**VALE 1 MÓDULO SEM MATERIAL**

Apresente este cupom na unidade Yes! Santos

Av. Pedro Lessa, 1879 - Aparecida  
cursoyes.com/santos ☎ 3227.6772

**Divina gula**

*Delícias feitas com qualidade*

- Coffe Break • Almoços • Churrascos • Jantares •
- Coquetéis • Salgados Assados, Fritos e Integrais •
- Bolos para Festas • Doces Tradicionais e Finos •

e-mail: contato@divinagulasantos.com.br | Tel. (13) 3271.8716  
[www.divinagulasantos.com.br](http://www.divinagulasantos.com.br) | [f/DivinaGULASantos](https://www.facebook.com/DivinaGULASantos)



# CRISE PODE SER MOMENTO DE INOVAR

ESPECIALISTAS CONSULTADOS POR O MASCATE MOSTRAM O QUE O EMPRESÁRIO DEVE FAZER PARA ENFRENTAR MOMENTO RUIM DA ECONOMIA

**R**etração, queda nas vendas e desemprego são assuntos recorrentes nas manchetes dos jornais de todo o país ultimamente. Os números e indicadores econômicos com variação negativa mostram que o Brasil está passando por um momento difícil em diversos setores e um dos mais prejudicados é o comércio. Mas, apesar do cenário ruim, a crise pode ser o momento certo de pensar em novas estratégias para sobreviver no mercado e gerar oportunidades inéditas, apontam especialistas consultados por **O Mascate**.

De acordo com estudo da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP), o cenário negativo resulta na

**//** *Nos momentos difíceis, é preciso dar asas para a criatividade e construir uma nova vantagem competitiva para a empresa"*

*Erik Penna, especialista em vendas*

baixa confiança dos consumidores. Apurado mensalmente pela entidade, o índice registrou 84,5 pontos em julho passado, o menor valor registrado desde junho de 2002. Na comparação com o mesmo mês de 2014, a queda foi de 22,8%.

E não são apenas os consumidores que estão descontentes

com o mercado. O índice de confiança do empresário do comércio também registrou quedas consecutivas neste ano. Para se ter uma ideia, o indicador caiu 20,3% no mês de junho último – em relação ao mesmo período do ano passado.

Apesar disso, o cenário de crise exige perseverança e vontade de mudar o panorama por parte dos comerciantes. “Nos momentos difíceis, é preciso trabalhar duro, dar asas para a criatividade e, com a inovação, construir uma nova vantagem competitiva para a empresa. Não adianta o empresário se desesperar e jogar tudo para o alto, como também não é hora de o colaborador, ao encontrar a primeira dificuldade, abandonar o barco”, afirma o consultor e autor dos livros “A Divertida

Arte de Vender” e “Motivação Nota 10”, Erik Penna.

Uma das saídas para atrair novos clientes é o investimento em anúncios em sites de busca e redes sociais. Com um custo inicial baixo, os chamados links patrocinados podem alcançar público específico para cada segmento. “Num único dia, são feitas cerca de 88 bilhões de buscas na internet. Com os anúncios, é possível conquistar mais contatos, orçamentos e novas oportunidades”, conta o especialista.

Outra dica para quem trabalha com vendas é aumentar a proatividade para conseguir novos negócios. “Se o vendedor tem o hábito de visitar 10 clientes por dia, é melhor que comece a fazer pelo menos 12 visitas, por exemplo. Ou, se costuma realizar 25 ligações, é hora de fazer ao menos 30 para conseguir possíveis compradores. Com apenas cinco ligações a mais a cada dia, surgem cerca de 750 novas e diferentes oportunidades no semestre”, exemplifica Penna.

O plano para enfrentar a crise também inclui a revisão de processos da empresa, redução de despesas administrativas e, sobretudo, inovação. Da lista com as 500 maiores empresas do país, publicada pela primeira vez pela



Fotos: Divulgação

revista Exame em 1974, menos da metade continua em atividade. O dado mostra que a constante inovação é a chave para uma empresa se manter no mercado, segundo o especialista.

“Ninguém deixou de consumir, apenas mudaram um pouco o foco. O comerciante precisa descobrir o que o consumidor precisa e agir”, afirma o publicitário e especialista em marketing Cesar Ossamu.

O momento ruim, porém, não atinge necessariamente todos os segmentos. Um nicho de mercado que apresenta crescimento mesmo diante da crise é o de conserto de produtos domésticos. Com poder de compra menor,

o consumidor acaba optando mais por fazer reparos em vez de adquirir um novo item. Em 2014, os brasileiros gastaram R\$ 6,5 bilhões em reparos de aproximadamente 40 tipos de itens. Entre os mais procurados estão os consertos de móveis, televisores e geladeiras.

A crise não necessariamente é o motivo de culpa por queda no rendimento da empresa. Mesmo com a perspectiva ruim da economia este ano, há alternativas para driblar este cenário, conquistar novos clientes e, ao menos, manter o faturamento. Talvez este seja o momento certo para tirar as ideias do papel e colocá-las em prática.

**Moveitec**  
Móveis para escritório, informática e linha escolar  
**DISTRIBUIDOR DE COFRES**  
RESIDENCIAIS •  
INDUSTRIAIS •  
COMERCIAIS •  
POSTOS DE GASOLINA •  
**Orçamento Sem Compromisso  
Planejamento no Local**  
[www.moveitec.com.br](http://www.moveitec.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

**ESPLÊNDIDA  
móveis**  
Móveis Coloniais  
Estofados  
Copas  
Peças  
Vendas a Vista  
e a Prazo  
**Ligue: 3235.3453 / 3232.8266**  
Av. Sen. Feijó, 275 - Santos

# CERTO CAR: MAIS SEGURANÇA PARA COMPRA E VENDA DE VEÍCULOS

ASSOCIAÇÃO OFERECE SERVIÇO DE CONSULTA DE INFORMAÇÕES EXIGIDAS POR LEI

A Associação do Comércio Varejista de Santos (ACVS) oferece o serviço de consulta Certocar. O sistema levanta informações sobre veículos automotores e é essencial para empresas que negociam compra e venda de veículos, como bancos, financeiras, concessionárias e revendedoras, entre outras.

A Lei 13.111, de 25 de março de 2015, obriga o empresário que comercializa veículos automotores a informar ao comprador o valor dos tributos incidentes sobre a venda e a situação de regularidade do automóvel quanto a furto, multas, taxas anuais, débitos de impostos, alienação fiduciária ou quaisquer outros registros que limitem ou impeçam a circulação do veículo.

**Confira abaixo os detalhes das consultas exigidas por lei:**

**Débitos estaduais:** apresenta um cadastro completo do veículo conforme dados do Departamento Estadual de Trânsito (Detran), mostrando as características do veículo, como marca e modelo, ano/modelo e ano/fabricação, cor,

potência, tração, número do chassi e dados do emplacamento. O sistema também informa se há incidência de débitos com valores de multas, licenciamento, IPVA e DPVAT.

**Sinistro:** levanta se o veículo já sofreu algum sinistro integral irreversível de colisão (perda total) e aponta a data que a ocorrência foi registrada por alguma seguradora.

**Base de leilão:** permite verificar se o veículo é proveniente de leilão, com informações da data do pregão e condição gerais do veículo (avariado, sucata ou inteiro, por exemplo). Também são apresentadas até quatro fotos do veículo no pátio do leilão. Isso evita fraude envolvendo a comercialização de veículos provenientes de leilão, que são adquiridos a preços abaixo dos praticados no mercado e são revendidos como se fossem usados comuns.

Outras informações sobre as consultas ao Certocar podem ser obtidas pelo telefone (13) 2101-2868 ou pelo e-mail [centraldeatendimento@scvbs.com.br](mailto:centraldeatendimento@scvbs.com.br).

## SINDICATO LAMENTA A MORTE DO VEREADOR MARCUS DE ROSIS

PARLAMENTAR FALECEU NO ÚLTIMO DIA 8 DE AGOSTO, VÍTIMA DE INFARTO

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista lamenta a morte do vereador e presidente da Câmara de Santos, Marcus De Rosis. O parlamentar faleceu na tarde do dia 8 de agosto, após sofrer um infarto fulminante.

Durante sua atuação no Legislativo, o vereador sempre apoiou as propostas em prol do constante desenvolvimento da sociedade. Também ouviu e atendeu constantemente às reivindicações ligadas ao comércio de Santos e de toda a região.

“É uma grande e triste perda para a política da Baixada Santista. Nosso profundo sentimento de solidariedade à família do vereador”, afirma o presidente do Sindicato, Alberto Weberman.

### Carreira política

De Rosis estava no sexto mandato como vereador e era o atual presidente da Câmara de Santos. Ele já havia sido presidente da Casa outras três vezes, nos



Arquivo

biênios 1995-1996, 2007-2008 e 2009-2010.

O político nasceu em Santos, no dia 16 de julho de 1961. De Rosis também foi presidente da Portuguesa Santista, no início dos anos 1990, quando estruturou a volta do clube ao futebol profissional.

# QUADRO de Avisos

flickr

O Sindicato possui uma página no Flickr, um aplicativo online de gerenciamento e compartilhamento mundial de fotos e vídeos. Lá, você encontra todas as fotos dos eventos do Sindicato.

Acesse: <http://www.flickr.com/photos/scvbs>

## II Painel de Negócios Microhelp

No dia 15 de setembro, a partir das 18 horas, a Microhelp realizará no auditório nobre do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, um evento com palestras e explicações sobre o Sistema Autenticador e Transmissor de Cupons Fiscais Eletrônicos (SAT-CF-e), além de apresentar os produtos com a melhor tecnologia para o comércio e demais setores. A sede do Sindicato fica na Av. Ana Costa, 25, na Vila Mathias, em Santos

## Curso Manipulação de Alimentos

**Dias:** 28-29/09 e 26 - 27 /10/2015 **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

## 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.



Divulgação

## Dicas de Filme

**Maze Runner – Prova de Fogo:** Após escapar do labirinto, Thomas (Dylan O'Brien) e todos os garotos que o acompanharam em sua fuga da Clareira precisam encarar uma realidade bem diferente: a superfície da Terra foi queimada pelo sol e, agora, eles têm que lidar com criaturas que desejam devorá-los vivos. Para sobreviver, eles terão que passar por provas cruéis em um ambiente devastado, sem água, comida ou abrigo.

**Estreia prevista para 17 de setembro.**

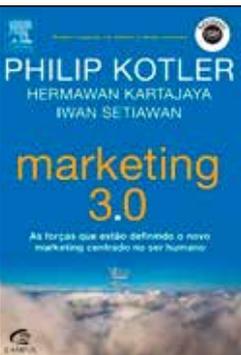


Divulgação

**Vai que Cola – O Filme:** Após ser vítima de um golpe que sumiu com seu dinheiro, Valdomiro (Paulo Gustavo) se muda para a pensão da Dona Jô (Catarina Abdalla) no Méier, subúrbio do Rio de Janeiro, onde pretende escapar da polícia. Para sobreviver, ele passa a vender quentinhas pelas redondezas. A situação muda quando a pensão é interdita pela vigilância sanitária e todos os moradores têm que buscar um novo lar.

**Estreia prevista para 1º de outubro.**

Programação de cinema sujeita a alterações.



Divulgação

## Dicas de Livro

**Marketing 3.0:** Neste livro, o especialista Philip Kotler mostra porque o futuro do marketing está em criar produtos, serviços e empresas que inspirem, incluam e reflitam os valores de seus consumidores-alvo. Ele também explica porque a maioria dos profissionais está presa ao passado. Para o autor, o marketing bem feito é aquele voltado não para a empresa ou o mercado, mas para as pessoas.

**Autor:** Philip Kotler Elsevier  
**Preço sugerido:** R\$ 26,90.



Divulgação

**Startup Brasil:** O livro traz histórias de empreendedores brasileiros bem-sucedidos, abordando as trajetórias de empresários de marcas como O Boticário, Cacau Show, BuscaPé e Turma da Mônica, entre outros. O diferencial é que, ao contrário de muitos livros sobre empreendedorismo, "Startup Brasil" foca em histórias brasileiras, com obstáculos e superações com as quais os empreendedores nacionais irão se identificar.

**Autores:** Pedro Mello e Marina Vidigal  
**Preço sugerido:** R\$ 39,90.



**PROJETO-PILOTO FOI REALIZADO  
COM EQUIPE DA EMPRESA VERMONT**

# PROJETO APOSTA NA PERSONALIZAÇÃO

**EM FASE EXPERIMENTAL,  
AÇÃO TERÁ COMO OBJETIVO  
OFERECER TREINAMENTOS  
ESPECÍFICOS PARA CADA EMPRESA**

O projeto Capacita Comércio poderá ganhar um novo módulo inovador de treinamento a partir do próximo semestre. Além da capacitação voltada a colaboradores de empresas de diversos segmentos oferecida atualmente, a proposta do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista com o novo projeto é oferecer treinamentos específicos para cada setor.

“A ideia é trazer mais opções de treinamentos personalizados para as empresas associadas ao Sindicato. Além das valiosas dicas que fazem parte do Capacita Comércio, este novo projeto, em fase experimental, vai permitir a melhoria dos processos da empresa”, afirma a consultora empresarial do Sindicato, Larissa Forjanes.

O projeto experimental foi realizado na empresa Vermont, que atua no segmento de calçados e acessórios, com lojas nos shoppings Miramar e Praiamar, em Santos. O treinamento, realizado em parceria com a Única Soluções Inteligentes, foi dividido em três partes: pré-avaliação, capacitação in-company e feedback.

“*É preciso buscar excelência no atendimento aos clientes e sempre investir na capacitação dos colaboradores*”

*Adriano Gonçalves,  
proprietário da Vermont*

Na primeira etapa, foram estudados todos os aspectos da loja e as particularidades do setor em que ela atua. “Nós pesquisamos a fundo os diferenciais da empresa e da concorrência, além de visitar a loja como um consumidor comum, para avaliar a forma de atendimento dos vendedores e, posteriormente, sugerir as melhorias a serem feitas”, explica a consultora.

Após a avaliação prévia, foi realizado o treinamento na própria sede da empresa. “Isso possibilita mostrar exemplos do dia a dia do comércio aos funcionários e como utilizar os ambientes da loja a seu favor, além da postura dos vendedores com os clientes”, afirma Forjanes.

Na parte final, a consultoria apresentou ao empresário todo o feedback que recebeu dos colaboradores, além das sugestões de práticas e estratégias a serem implementadas para melhorar a experiência de atendimento ao cliente e, conseqüentemente, as vendas.

O trabalho foi aprovado pelo proprietário da Vermont, Adriano Gonçalves. “Para os funcionários, o treinamento foi muito enriquecedor, pois abordou situações do cotidiano voltadas especificamente para o setor em que (a empresa) atua”, diz.

Para Adriano, a capacitação de profissionais é o que faz a diferença atualmente no mercado, que está cada vez mais concorrido, segundo ele. “Não basta ter apenas qualidade nos produtos que vende. É preciso buscar excelência no atendimento aos clientes e sempre investir na capacitação dos colaboradores”, explica.

“Esse projeto, em fase experimental, será mais uma alternativa aos empresários que querem qualificar a sua mão-de-obra”, afirma o presidente do Sindicato, Alberto Weberman.

# MULHERES SÃO 55% DO PÚBLICO CONSUMIDOR DE CALÇADOS NO BRASIL

DADO FAZ PARTE DE ESTUDO REALIZADO PELA

FECOMERCIO SP COM BASE EM PESQUISA DO IBGE

Os brasileiros gastaram pouco mais de R\$ 22 bilhões com calçados em 2014. Deste total, 55% foram desembolsados por mulheres. Os dados fazem parte de estudo realizado pela Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP) e foram estimados com base em informações da Pesquisa de Orçamento Familiares (POF), do IBGE. A pesquisa foi divulgada no mês de julho.

Segundo a assessoria econômica da Federação, as mulheres foram responsáveis por R\$

12 bilhões em gastos com calçados, enquanto os homens desembolsaram outros R\$ 10 bilhões. Apesar de as mulheres serem a maioria – ainda que por pouca variação percentual

– , o estudo mostra a diferença no tipo de calçado adquirido por cada sexo.



Com base no gasto de todas as classes sociais, os homens compraram R\$ 6 bilhões em tênis e R\$ 4 bilhões em outros calçados. Já os gastos das mulheres são majoritariamente em calçados voltados ao público feminino (como sapatilhas e modelos de salto alto): 83% são nesta categoria, ante somente 17% de gastos em tênis. A FecomercioSP afirma que essa tendência de consumo pode ser um termômetro para o comércio varejista adaptar e direcionar melhor seus produtos para homens e mulheres.

## Experiência, Segurança e Tradição

As melhores soluções para automação em restaurantes e o comércio em geral você encontra na **Help Desk**. Impresoras fiscais, sistemas de autenticação e transmissão (SAT), softwares e sistemas de gestão. Tudo para fazer o seu negócio render ainda mais. São 20 anos de experiência e liderança no mercado da Baixada Santista. Venha nos conhecer e maximize os seus lucros com a gente.



Ligue: (13) 3324.4110

e-mail: contato@hdesk.com.br

Av. Washington Luis, 248 - Vila Mathias - Santos/SP

www.  
hdesk.com.br

# SICREDI EXPANDE NEGÓCIOS COM ABERTURA DE UNIDADE EM SANTOS

CHEGADA À BAIXADA FAZ PARTE DO PLANO DE

EXPANSÃO DA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA

Divulgação



A cooperativa de crédito e investimentos Sicredi chegou a Santos com o objetivo de expandir sua participação de mercado na região. A instituição financeira tem um sistema formado por 98 cooperativas, que atuam em 11 estados brasileiros. Na Cidade, a unidade de atendimento fica na rua Vasconcelos Tavares, 10, no Centro.

A força da economia local e as oportunidades geradas pelo Porto de Santos, o maior em movimentação de cargas na América Latina, foram os principais atrativos para a instalação da agência na região. “Precisávamos expandir nossos limites geográficos em busca de novos associados e, consequentemente, aumentar o volume de negócios”, afirma o presidente do Sicredi Grandes Lagos PR/SP – responsável pela expansão da instituição na região – Orlando Muffato.

A cooperativa já contava com uma unidade em Santos, mas que estava disponível apenas para associados da área de transporte de cargas. Agora, a entidade atende qualquer pessoa (de natureza física ou jurídica) que queira se associar à cooperativa, independente do ramo de atuação.

“O projeto é crescer com o suporte da população da região, atendendo o público nos mais variados segmentos, pois nosso associado também é dono do negócio”, diz o gerente da unidade em Santos, Petherson Diego Scheffmacher.

Outros municípios da região também poderão receber

unidades de atendimento. A empresa diz haver interesse em investir futuramente nas cidades de Bertiooga, Cubatão, Guarujá, Itanhaém, Mongaguá, Praia Grande e São Vicente.

## Cooperativas X Bancos

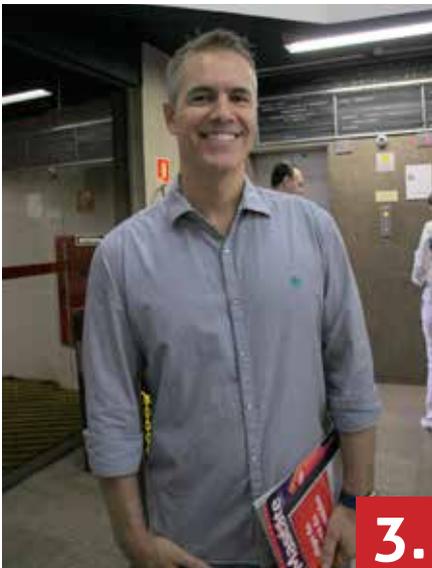
Uma cooperativa de crédito e investimento é uma sociedade de pessoas, enquanto um banco é uma sociedade de capital. As cooperativas oferecem os mesmos serviços e soluções financeiras de um banco tradicional, mas são destinadas à captação de recursos para financiar as atividades dos associados. Já os bancos são de propriedade de investidores e atuam no segmento de intermediação financeira, além da prestação de serviços.

Os bancos visam obter lucro e as cooperativas prestam serviços com a finalidade de atender às demandas dos associados e agregar renda às atividades e comunidades nas quais estão inseridas. Numa cooperativa de crédito e investimento, o resultado é chamado de “sobras”, enquanto que em um banco é chamado de “lucro”.

A grande diferença é que, nas cooperativas, as sobras são proporcionalmente distribuídas com base no volume das operações de cada associado. Nos bancos, o lucro é distribuído na proporção do capital investido, sem levar em conta o volume das operações.



2.



3.



1.



4.



5.

# EM FOCO

OS DESTAQUES

DO EVENTO DE LANÇAMENTO

DA SEMANA DO DESCONTO

1.

Samantha Ruffo, gerente da filial da Richuelo no Centro de Santos

2.

André Torresi, diretor comercial da Microhelp

3.

Adriano Gonçalves, proprietário da Vermont Calçados e Acessórios

4.

Marcos Quirino, gerente do Shopping Pátio Iporanga

5.

Marcos Volpato, Bruno de Almeida e Evelin Volpato, da Sinal Planos Saúde

Imagens: Andréa Mano



# 2º PAINEL DE NEGÓCIOS MICROHELP

- ◆ Demonstração de produtos e Sistemas.
- ◆ Contato direto com os fabricantes.
- ◆ Grandes ofertas durante todo o evento.
- ◆ Sorteio de muitos brindes.

**Palestras sobre as novas tecnologias em  
Automação Comercial, novos Meios de  
Pagamento e Legislação sobre SAT e SPED.**

Patrocínio

  
bematech

  
Gertec  
Inovação e Atendimento.

  
EPSON  
Ambição. Your world.

  
ELGIN  
AUTOMAÇÃO

  
Elavon

  
WIBA  
Gratuito  
Desenvolvimento  
Tecnologia em Software e em Hardware

Vem aí a 2ª. edição do maior evento em Automação Comercial de nossa Região, trazendo os principais lançamentos nas áreas de TI, equipamentos e as novidades em Legislação SAT e SPED.

## 15 SET

TERÇA-FEIRA - DAS 18H ÀS 22H

Local: Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista. Av. Ana Costa, 25. Vila Mathias - Santos.

VAGAS LIMITADAS

**Inscreva-se já. Grátis!**  
[www.microhelp.com.br](http://www.microhelp.com.br)

(13) 3257-8080

Apoio



Realização



Promovendo Tecnologia da Informação

  
micro  
help  
informática



ACOMPANHE AS NOVAS INFORMAÇÕES SOBRE O EVENTO NO FACEBOOK  
[facebook.com/MicrohelpInformaticaAutomacaoComercial](https://facebook.com/MicrohelpInformaticaAutomacaoComercial)

Rua Euclides da Cunha, 198 - Pompeia - Santos