

# O Mascate

A Revista do Comércio

Nº 226 • Jul/Ago 2018

 **Sincomércio**  
BAIXADA SANTISTA

## DIA DO COMERCIANTE

EMPRESÁRIOS DA REGIÃO CONTAM

AS SUAS TRAJETÓRIAS NO VAREJO

## SEMANA DO DESCONTO

SEXTA EDIÇÃO DO PROJETO CONTA

COM EVENTO DE INAUGURAÇÃO

*E mais!*

## NOVA GERAÇÃO

EMPREENDEDORES DE 18 A 34 ANOS

PROSPERAM NO BRASIL E NA REGIÃO



## 4 DIA DO COMERCIANTE

- Lojistas da região contam as histórias por trás da carreira no varejo: dificuldades, desafios e amor

## 6 LIMPET VALONGO

- Iniciativa promove sustentabilidade e oferece chances de emprego a comunidades carentes de Santos

## 8 VAGAS FECHADAS

- Pesquisa realizada pela entidade mostra o número de vagas fechadas na região em abril de 2018

## 9 LEGISLAÇÃO

- EFD-Reinf será obrigatória a partir de novembro de 2018 e deve contemplar informações previdenciárias

## 10 NOVA GERAÇÃO

- Empreendedorismo chefiado por pessoas entre 18 e 34 cresce no Brasil e prospera na Baixada Santista

## 12 DIA DOS PAIS

- Orientações para garantir boas vendas em uma das maiores datas comemorativas do ano no Brasil

## 13 VAREJO DO FUTURO

- Especialista no segmento do comércio ensinará técnicas comerciais com baixos investimentos

## 14 DICAS DO SINDICATO

- Filmes e livros relevantes para empreendedores

## 16 EMPREENDEDOR DO ANO

- Rubens Menin, empresário brasileiro, ganhou destaque em premiação internacional

## 19 EM FOCO

- Os destaques do comércio na Baixada Santista



## PUBLICAÇÃO BIMESTRAL

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

Av. Ana Costa, 25 | CEP 11060-001  
Santos/SP  
(13) 2101-2800  
www.scvbs.com.br  
scvbs@scvbs.com.br

### DIRETORIA

**PRESIDENTE** Omar Abdul Assaf  
**1º VICE PRESIDENTE** Paulo Simões Mirabelli  
**2º VICE PRESIDENTE** Vagner Lino de Freitas  
**1ª SECRETÁRIA** Tatiane Romão V. G. F. Abreu  
**2ª SECRETÁRIA** José Tenório de Freitas  
**1º TESOUREIRO** Reinaldo S. Rico Hipólito  
**2º TESOUREIRO** Hugo Brandi  
**DIRETOR SOCIAL** Joaquim Gonçalves Martins  
**DIRETOR DE PATRIMÔNIO** Leonel T. de Sousa

### SUPLENTES

Adil Hassan Mahmoud  
Fausto Horta de Figueiredo  
Hassen Ahmad Hammoud  
João Henrique da Silva  
José Carlos Brito Duarte  
José Jesus da Fonseca  
Paulo Levi Latrova  
Paulo Sérgio Martinez Júnior  
Rogério Bailo Vieira de Melo

### CONSELHO FISCAL

Arnoldo Bittencourt Sérgio  
Carlos Alberto Varandas  
Nelson Rufino Osório Tiago

### SUPLENTES DO CONSELHO FISCAL

Carlos Rodrigues Gouvêa  
Donizetti Teixeira Tavares  
Robinson Alberto Costa

### JORNALISTA RESPONSÁVEL

Barbara Perez | MTB 84586/SP

### TEXTOS, PROJETO GRÁFICO (EXCETO CAPA) & DIAGRAMAÇÃO

Barbara Perez

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

**PUBLICAÇÃO FINALIZADA** 21/07/18

## PALAVRA DO PRESIDENTE

Este mês, comemoramos o Dia do Comerciante, mas, ao meu ver, e acredito que no de muitos, 24 horas não são o suficiente para abranger o que realmente significa viver da profissão. As horas de trabalho, o sacrifício imenso de tempo pessoal, a responsabilidade em carregar uma equipe e uma marca nas costas, tudo isso não cabe em apenas um dia. Porém, é com muita alegria e orgulho que digo que não abriria mão desta carreira por nenhuma outra. Apesar das grandes dificuldades enfrentadas pelo setor nos últimos anos, tem sido meu prazer testemunhar a resiliência do varejo, especialmente na Baixada Santista. Foi só depois de muitos obstáculos que pudemos nos dar ao luxo de respirar com certa tranquilidade novamente e, hoje, mesmo ainda sofrendo com consequências residuais da crise, é possível — mais, recomendável — ter esperança para a retomada do segmento.

É o meu desejo, e de todos no Sindicato, que este período especial seja repleto de alegrias, conquistas e, é claro, muitas vendas!

*Omar Abdul Assaf*



# O que significa ser comerciante?

## Lojistas do Litoral dão depoimentos sobre a profissão

**H**oras longas, crises econômicas, valores de mercado elevados e falta de poder aquisitivo dos consumidores. Essas são apenas algumas das dificuldades enfrentadas diariamente pelos profissionais que escolheram trabalhar com o comércio. Mas, embora os obstáculos sejam inúmeros, o prazer em chamar o varejo de carreira vem de coisas pequenas, como ver a satisfação no rosto de quem compra ou conhecer mais sobre a história de cada cliente.

Para a proprietária da loja Casinha de Criança, Meire Silvestre, um dos momentos mais gratificantes é um detalhe do dia a dia. “É uma honra quando sabemos que o consumidor indica nossos produtos à outras pessoas, porque já conhece e sabe a qualidade das marcas vendidas”, explica a empresária de 52 anos. Mesmo

sendo um desafio manter o estabelecimento, ela comenta que poder passar este legado para a próxima geração também é muito significativo.

Já quando se trata do sucesso de um comércio, a maior garantia para o êxito é trabalhar com paixão, segundo o empresário que administra a Couraça e Rochedo, Renato Mateus. É a vontade de se superar e fazer melhor que incentiva o profissional: “tem que amar o que exerce, ter disposição para levantar todo dia e realizar uma coisa diferente”. Ele ressalta, ainda, a alegria de poder conhecer pessoas de várias idades, culturas e regiões: com 51 anos de funcionamento, a loja conta com clientes que começaram a comprar na época em que ela pertencia ao pai.

Mas, mesmo com tamanha dedicação, não é sem dificulda-



Foto: Barbara Perez

des que o segmento se mantém em pé. Seja para quem vive do varejo há anos ou para aqueles que estão começando agora, os desafios se multiplicam, exigindo atenção dobrada a fim evitar prejuízo e, até mesmo, a falência. No caso do Empório Lisboa, em São Vicente, que está no mercado há apenas sete meses, o esforço se concentra em tornar a empresa conhecida. De acordo com a proprietária, Gisele Lisboa, não é fácil, “mas nada é”.

A adversidade toma outra forma em comércios de longa data. O empresário à frente da Camisaria Santista, Pedro Ayub, conta que há um grande contraste entre a demanda no período em que ele iniciou a carreira e agora. Analisando a vida de comerciante, o lojista de 66 anos afirma que, antiga-

mente, era mais simples realizar a venda, já que o cenário econômico não sofria como hoje e gerava mais empregos, o que, por sua vez, criava maior poder aquisitivo na população. Embora os desafios tenham virado parte da rotina, ele não desanima e conta que a empresa se mantém firme.

No entanto, os obstáculos não são de todo o mau para alguns profissionais. A Lúcia Caliman, proprietária da loja de nome homônimo, enxerga os infortúnios como uma chance de inovar e define a profissão como uma aventura. “Acho que a palavra é essa. Ser comerciante é uma aventura, mas aventura também tem seu divertimento, né? Não tem tédio, não tem rotina”, conta a empreendedora.

Outra parte muito gratifi-

cante do emprego para ela é a parceria que se forma com os funcionários. Lúcia explica que já viu muitos colaboradores casarem, terem filhos e iniciarem as próprias famílias. “Isso é o comércio. A equipe, os clientes, as amizades que a gente faz”, ela reflete.

Na perspectiva do presidente do SincomércioBS, Omar Abdul Assaf, a maior recompensa como líder da entidade é ver a força de vontade dos empresários da Baixada Santista. “O que constrói um bom comércio são os lojistas por trás dele. A economia, os consumidores, a situação política importa? Sim. Mas no final do dia, é o esforço de cada um que faz a diferença”, afirma. Para ele, poder fazer parte de uma instituição que garante os direitos destes profissionais é uma honra.

## Projeto “Limpet Valongo” cria oportunidades de emprego e promove a sustentabilidade em Santos

**B**uscando oferecer oportunidades de renda para famílias, bem como melhorar o descarte de materiais recicláveis, a LimPet Valongo foi idealizada em 2004 como uma iniciativa resultante de visitas realizadas pela Pastoral da Criança. O movimento, que traz cursos de fabricação artesanal de vassouras feitas de garrafas pets, hoje tem parceria com o CAMPS e apoio da Câmara Municipal de Santos.

Cada pet pode resistir no meio ambiente por 100 anos ou mais e, em cada vassoura produzida, são retiradas de circulação 7 garrafas. Foi em uma tentativa de unir os aspectos sociais e ambientais que motivou a criadora, Silvania Ramos, a se organizar para criar a LimPet. Recen-

temente, o vereador Lincoln Reis, presidente da Comissão Especial que tem por objetivo fomentar a Economia Solidária em Santos, se reuniu com a equipe para entregar o selo “Gente que faz a diferença”.

Para o vereador, essa relevância não passa batida: “A população dos morros sempre sofreu mais com a falta de oportunidades de emprego do que moradores de outros bairros de Santos. Foi por essa razão que acreditei na divulgação e aplicações práticas dos conceitos dessa campanha”. Ele confirma, ainda, o desejo de unir pessoas que apoiem ações como essa durante seu mandato.

Já para Silvania, o foco agora é a expansão dos esforços e do alcance dentro das

comunidades: “Queremos ampliar o número de colaboradores e a comercialização das vassouras, que são de excelente qualidade, gerando melhor retorno financeiro aos participantes”. Reis complementa que o empreendimento econômico solidário pode ser aplicado em outras áreas da Cidade para gerar mais emprego e cooperação.

O presidente do SincômercioBS, Omar Abdul Assaf, ressalta os efeitos positivos que projetos como esse podem ter. O empresário explica que a melhora na qualidade de vida em regiões mais carentes, o investimento em novos postos de trabalho e a preocupação com a sustentabilidade devem sempre ser levados em consideração durante a criação de novos negócios.

**Parabéns, sua compra garante trabalho e renda à comunidade e a retirada de plástico da natureza.**





## + destaques

Fotos: Equipe do vereador Lincoln Reis



**Medisocial: Medicina do Trabalho**  
Uma grande variedade de serviços com a agilidade que sua empresa precisa

**Valores diferenciados para associados do sindicato**

**Serviços:**

- Elaboração de PPRA, PCMSO e ASO
- *Exames:* admissional, periódico, demissional, retorno ao trabalho e mudança de função.
- PCA – Programa de Conservação Auditiva
- Terceirização de Ambulatório Médico
- Laudos Ergonômicos
- AVCB

Todos os exames complementares são realizados nas dependências da Medisocial

**medisocial**  
MEDICINA DO TRABALHO

Avenida Ana Costa, 25 - 1º andar - Vila Mathias, Santos/SP  
contato@medisocial.com.br | Fone: (13) 3227.5766  
www.medisocial.com.br

# Comércio varejista na região do Litoral eliminou 71 vagas celetistas em abril

O comércio varejista na região do Litoral eliminou 71 vagas celetistas em abril, resultado de 2.419 admissões contra 2.490 desligamentos. No acumulado de 12 meses, o setor fechou 22 postos de trabalho formais. Com isso, o varejo do Litoral encerrou o mês com estoque ativo de 81.005 trabalhadores e se manteve estável na comparação com o mesmo período de 2017.

As informações são da

Pesquisa de Emprego no Comércio Varejista (PESP Varejo), do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista (SincomércioBS), elaborada com base nos dados do Ministério do Trabalho, por meio do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged) e do impacto do seu resultado no estoque estabelecido de trabalhadores no Estado de São Paulo, obtido com base na Relação Anual de Informações Sociais (Rais).

Entre as nove atividades analisadas, cinco apresentaram queda no estoque de trabalhadores em abril, na comparação com o mesmo mês de 2017, com destaque para lojas de vestuário, tecidos e calçados (-1,5%) e de outras atividades (1%). Por outro lado, os segmentos que apresentaram crescimento do estoque foram: eletrodomésticos, eletrônicos e lojas de departamentos (4,8%) e farmácias e perfumarias (3,8%).

## PESP: Estoque e Movimentação de Empregos no Comércio Varejista | Litoral

Atividades	Estoque em abr. 2018	Saldo em abr. 2018	Saldo em 2018	Saldo em 12 meses	Variação total em 2018 (%)	Variação em % do estoque abr. 18 / abr. 17
Autopeças e acessórios	3.164	10	11	32	0,3	1,0
Concessionárias de veículos	2.719	-15	-8	-15	-0,3	-0,5
Farmácias e perfumarias	7.109	7	-100	259	-1,4	3,8
Eletrodomésticos, eletrônicos e lojas de departamento	6.616	-25	-46	304	-0,7	4,8
Materiais de construção	9.158	27	48	-73	0,5	-0,8
Lojas de móveis e decoração	1.943	-13	-16	8	-0,8	0,4
Vestuário, tecidos e calçados	8.959	22	-513	-136	-5,4	-1,5
Supermercados	29.422	6	-887	-278	-2,9	-0,9
Outras atividades	11.915	-90	-35	-123	-0,3	-1,0
<b>Total do Comércio Varejista</b>	<b>81.005</b>	<b>-71</b>	<b>-1.546</b>	<b>-22</b>	<b>-1,9</b>	<b>-0,0</b>

Fonte: Ministério do Trabalho | Elaboração e Cálculos: SincomércioBS

Certificado Digital  
é no SincomércioBS!

ACESSE NOSSO SITE  
E CONFIRA OS PREÇOS!

**SUPERMERCADO**  
**PIRÂMIDE**



Rua Cornélio Pires, 129  
Parque Bitaru, São Vicente  
Telefone: (13) 3468-5821





# Legislação

## EFD-Reinf será obrigatória a partir de novembro de 2018; saiba como proceder



Fonte: Portal FecomercioSP

As obrigações acessórias são declarações com informações da empresa, e parte dessa prestação de contas ao governo federal pode ser feita por meio do Sistema Público de Escrituração Digital (Sped). Ele é composto por 12 módulos, entre eles, o Sistema de Escrituração Digital das Obrigações Fiscais, Previdenciárias e Trabalhistas (eSocial) e a Escrituração Fiscal Digital de Retenções e Outras Informações Fiscais (EFD-Reinf). Todo o processo é digital.

O EFD-Reinf recebe as informações previdenciárias

com relação às pessoas jurídicas que prestaram serviços ao contribuinte. Esses dados complementam o eSocial, que recebe as informações relativas aos trabalhadores como as folhas de pagamento (vínculo empregatício).

Na EFD-Reinf, são transmitidos os dados de serviços prestados e recebidos pela empresa, como contratação de serviços e prestação de serviços a terceiros. Entre os obrigados ao envio estão as pessoas jurídicas que contratam e prestam serviço de cessão de mão de obra e pessoas ju-

rídicas que fazem retenções de imposto de renda (IR), do Programa de Integração Social (PIS), da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL).

Também devem encaminhar o EFD-Reinf as pessoas jurídicas que optaram pelo recolhimento da contribuição previdenciária sob faturamento, o produtor rural pessoa jurídica e o agronegócio, assim como todas as entidades relacionadas ao futebol profissional.



# **Nova geração de empreendedores**



**A gente  
ia abrir  
uma**  
loja de  
franquia,  
mas a  
vontade  
era criar  
algo nosso

Adriana Koide  
**Adriana K Shoes**  
Proprietária

**S**eja por causa da dificuldade em entrar para o mercado de trabalho, a demanda por vastas experiências ou a crise econômica, os jovens buscam cada vez mais sucesso em seu próprio negócio.

A procura é tanta que, de acordo com o relatório executivo Global Entrepreneurship Monitor (GEM), pesquisa realizada no Brasil pelo Sebrae em parceria com o Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBQP), 57% de empreendedores em fase inicial no Brasil são pessoas entre 18 e 34 anos. No ano anterior, esse número era de apenas 50%.

Na região, os empreendimentos chefiados por pessoas dentro dessa faixa etária também existem e prosperam. Aos 31 anos, a empreendedora santista Adriana Koide é exemplo disso. Proprietária da loja Adriana K Shoes desde 2016, ela conta que abandonou uma carreira em

comércio exterior e a estabilidade do trabalho registrado para se aventurar na área.

Com o apoio da família, ela foi atrás de oportunidades de negócio e acabou encontrando no segmento de sapatos a chance de investir na sua própria marca. “A princípio, a gente ia abrir uma loja de alguma franquia já existente, mas percebemos que não queríamos um estabelecimento pronto. A vontade era de criar algo nosso”, afirma a comerciante.

Mas, apesar do planejamento cuidadoso, muitas vezes os pequenos e inesperados passos são o diferencial que levam a um caminho de sucesso. Esse foi o caso do lojista Fred Bento, de 34 anos. Após não obter sucesso na Polícia Militar, o profissional optou por empreender revendendo peças de vestuário aos amigos e família. Só depois de receber um retorno positivo, o

estabelecimento ganhou uma loja física em São Vicente.

Por causa da facilidade de administração, a santista Aline Candeiara decidiu ser empresária aos 19 anos. Hoje, aos 21, a sua Boutique da Aline está estabelecida e tem o suporte de todos a sua volta, porém nem sempre foi assim. No começo, ela fala que os pais se preocuparam com a instabilidade do negócio próprio: “É dinheiro investido, né? E a gente não sabe qual será o retorno.”

Já para a Hellen Cristina Yabu, de 32 anos, a história foi um pouco diferente. A proprietária do Ateliê Mimos de Cacá se viu presa em uma casa de repouso enquanto estava grávida. Durante o período, começou a confeccionar lembrancinhas artesanais, que depois foram vendidas aos amigos próximos. O espaço cresceu e, agora, também vende roupas infantis.



# DIA DOS PAIS

**Veja as dicas para  
aumentar as vendas  
no período!**

## **BRINDES**

Seja um chaveirinho com a marca da loja ou uma caneta, todo mundo gosta de um brinde. Neste Dia dos Pais, exercite a criatividade! Pode ser uma lembrancinha a cada quantia específica ou, até mesmo, mediante apresentação da foto do pai. O que importa é engajar o cliente!

## **ENTENDA A DIVERSIDADE**

É bastante corriqueiro que as famílias sejam compostas pelos tios, os avós, padrastos e outras pessoas que exercem o papel de figura paterna. Por isso, é interessante manter produtos que reconheçam essas distinções e incluam nas comemorações os diferentes tipos de pai.

## **APOSTE NAS REDES SOCIAIS**

A evolução da tecnologia tornou a propaganda mais fácil, rápida e eficaz. O Dia dos Pais já é um momento de maior movimentação do mercado, mas com a ajuda de ferramentas como o Facebook, Instagram e Twitter, é possível aumentar ainda mais as vendas e o lucro.

## **KITS DIFERENCIADOS**

O pai do churrasco, o que pratica esporte, o que trabalha muito, o que cuida da casa, não importa. O essencial mesmo é cuidar e apoiar os filhos. Para reconhecer que cada um vem em uma embalagem diferente, pense em elaborar kits que se adequem aos mais variados gostos e preferências.

## **INVISTA NA VITRINE**

Em dias comuns, uma fachada bonita e bem arrumada já é importante para cativar o público, mas durante as comemorações especiais é ainda mais essencial inserir elementos que remetam a data. Neste Dia dos Pais, planeje itens voltados a família, decorações específicas e cartazes.

## Mudança cultural do comércio será tema de lançamento da Semana do Desconto 2018



Foto: Barbara Perez

No dia 28 de agosto, o Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista (SincomércioBS) promove, em parceria com a Unidade Baixada Santista do Sebrae-SP, a palestra “Varejo do Futuro”. A oficina será ministrada pelo publicitário Fred Rocha no Palácio do Comércio, sede da entidade (Avenida Ana Costa, nº 25 – Vila Mathias/Santos), às 18h.

Os convidados poderão aprender, entre outras coisas, sobre a revolução comercial e a mudança cultural do varejo. Ao abordar esses tópicos, a intenção é ensinar uma nova forma de vender, mostrando quais são as tendências que

levam o consumidor a comprar.

Para isso, Rocha trará exemplos de empresas que crescem vertiginosamente, a fim de ilustrar o porquê de seu sucesso de maneira clara, usando uma linguagem de fácil assimilação. O objetivo da ação é proporcionar aos empresários as melhores técnicas comerciais para aplicar imediatamente no seu negócio, com investimentos próximos a zero.

### SEMANA DO DESCONTO

O encontro também marca o início da nova edição da Semana do Desconto, projeto realizado anualmente pelo Sindicato em parceria com

a TV Tribuna. A ação, que chega ao seu sexto ano em 2018, acontece entre os dias 15 e 22 de setembro e visa, mais uma vez, aquecer as vendas do comércio local e oferecer bons negócios aos consumidores.

A participação na palestra é gratuita e, para realizar a inscrição, basta garantir a vaga através do telefone (13) 2101-2881 ou pelo e-mail [comercial@scvbs.com.br](mailto:comercial@scvbs.com.br). Já durante a Semana do Desconto, é necessário, apenas, oferecer preços reduzidos em produtos e serviços para atrair os consumidores. Para maiores informações, entrar em contato com o Sindicato através do mesmo número ou endereço eletrônico.

# DI Dicas DO CAS SIN DICATO



Fotos: Divulgação



## Bonifácio. O Fundador do Brasil

Idealizado por Mauro Ventura, este documentário conta a trajetória de um dos homens mais importantes da história nacional: José Bonifácio. Desenvolvendo uma narrativa complexa de sua vida pessoal, personalidade e envolvimento com a carreira política, o filme traz os diversos lados dos eventos que deram luz à ilustre figura conforme a conhecemos hoje.

**Gênero:** Documentário  
**Ano de lançamento:** 2018



## O segredo do meu sucesso

O filme conta a história de Brantley e sua tentativa de obter sucesso em Nova Iorque. Após se formar, o rapaz muda para a cidade grande em busca de oportunidades de trabalho, mas se vê sem perspectivas. Ao ser obrigado a aceitar um emprego na empresa de seu tio, um executivo com ideias geniais e determinado a conquistar o topo, o jovem cria uma nova faceta.

**Gênero:** Comédia  
**Ano de lançamento:** 1987



## Mindset. A Psicologia do Sucesso

Professora de Psicologia de Stanford, Dweck usa suas credenciais para desenvolver uma pesquisa que relaciona o sucesso e a mentalidade com a qual encaramos a vida. Ela explica sobre a importância de enfrentar os obstáculos e todos os novos empreendimentos com uma atitude vencedora, para, enfim, alcançar nossos objetivos.

**Autor:** Carol Dweck  
**Editora:** Objetiva



## O Poder dos Inquietos

Muitas vezes, tentar novas abordagens em um negócio pode ser assustador, especialmente quando já existem modelos estabelecidos por pessoas do meio empresarial que encontraram sucesso ao seguirem as regras. Mas, segundo Chris Guillebeau, dar espaço para ideias que se desviam do padrão pode ser a chave para um método único e diferente.

**Autor:** Chris Guillebeau  
**Editora:** Saraiva



# Comerciante, água, luz e plano de saúde de qualidade: não dá para ficar sem.

Por isso, a Qualicorp oferece excelentes opções de planos de saúde em condições imperdíveis. Um deles é perfeito para você.

**SulAmérica**

**Amil**

**ONE  
HEALTH**

**Unimed ft**

**Unimed ft**

**Bradesco  
Saúde**

Preços e condições especiais.  
Ligue e confira:

**(13) 3202-2777**

 **Qualicorp**  
*Sempre do seu lado.*

Planos de saúde coletivos por adesão, conforme as regras da ANS. Informações resumidas. A comercialização dos planos respeita a área de abrangência da operadora. Preços e rede de prestadores sujeitos a alterações, por parte da operadora, respeitadas as disposições contratuais e legais (Lei nº 9.656/98). Condições contratuais disponíveis para análise: julho/2017.

SulAmérica ANS nº 006246 Amil ANS nº 326305 Unimed Foz ANS nº 319996 Unimed Santos ANS nº 355721 Bradesco ANS nº 005711

Qualicorp  
Adm. de Benefícios  
ANS nº 417173



## Empreendedor brasileiro ganha prêmio internacional

Foto: MRV Engenharia e Participações S.A

**Rubens Menin** é o fundador e atual presidente do Conselho de Administração da MRV Engenharia, empresa responsável pela moradia de um em cada 200 brasileiros. Além de ser a maior construtora da América Latina, a companhia também lidera o segmento de imóveis para a classe média e média baixa e é a única a oferecer casas e apartamentos em mais de 150 cidades do país. Em junho, Menin foi eleito Empreendedor do Ano Global na premiação internacional promovida pela empresa EY, marcando a primeira vez em que um executivo do Brasil é reconhecido na categoria. Pensando na importância de sua história para aqueles que aspiram começar seu próprio negócio, **O Mascate** entrevistou o gestor e traz, abaixo, seus *insights*.



**Conte um pouco sobre a sua trajetória. Como iniciou a carreira na área? Por que optou focar em projetos habitacionais?**

Em meados da década de 1970, ingressei no curso de Engenharia Civil pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). Antes mesmo de me formar, identifiquei uma oportunidade de não apenas ganhar algum dinheiro, mas de começar a concretizar um sonho pessoal: ajudar a criar um Brasil mais justo e socialmente inclusivo através da construção de uma casa popular.

Em 1979, me associei ao primo Mário Menin e a um ex-chefe na Vega Engenharia, Homero Matos, para fundar a MRV Engenharia. Apesar dos desafios impostos pelas inúmeras crises econômicas enfrentadas ao longo dos anos, como a de 1982, o foco na população de baixa renda nunca deixou de ser prioridade para nós. Eu enxergava nas crises oportunidades para enxugar gastos desnecessários e investir em inovação e tecnologia. Tenho obsessão pela eficiência e por aumentar a produtividade.

**E a empresa? Qual a história por trás do sucesso?**

Para garantir escala, a MRV apostou em grandes obras e na construção de prédios padronizados, com os mesmos materiais e acabamentos nas diferentes unidades. Dessa forma, conseguimos desenvolver uma estruturada cadeia

de fornecedores de aço, tinta, tubos, metais e outros materiais, oferecendo um produto de baixo custo e alta qualidade para o cliente. Assim, a empresa ganhou maior poder de barganha com os fornecedores.

E houve outras melhorias. Em 2006, eram necessários 12 trabalhadores para a MRV construir um apartamento por mês. O número caiu para uma média de 7,3 em 2011 e, atualmente, não supera 3,5 funcionários. O mercado usa mais do que o dobro. O modelo de construção popular que existe hoje no Brasil foi criado pela MRV. Somos pioneiros.

**De que maneira a MRV se destaca no segmento? Qual o seu diferencial?**

Inovamos ao oferecer empreendimentos populares com paisagismo e áreas de lazer, como espaços gourmet, academias e piscinas, além de guaritas na entrada para resguardar a segurança dos moradores. Atualmente, os empreendimentos são entregues com WiFi nas áreas comuns, tomadas USB nos apartamentos, pomar e bikes compartilhadas.

Além de iniciativas para o reuso de água, outra aposta recai na adoção de fontes de geração de energia limpa. Em 2017, lançamos mais de 17 mil unidades habitacionais com energia solar fotovoltaica, o que representa o maior projeto de energia solar já implantado no Brasil. A expectativa é que nos próximos cinco anos todos os condomínios da MRV serão entregues com o sistema.





## **Sobre o prêmio Empreendedor do Ano Global: qual a importância do reconhecimento internacional de nossos empresários? O que significa para um brasileiro ganhar uma honra tão renomada como essa?**

Receber esse prêmio é uma honra muito grande, para mim, para a MRV e, também, para o setor de construção civil brasileiro. O reconhecimento destaca o trabalho da equipe da companhia. Acredito que uma grande empresa só se faz com gente e o sucesso da MRV se deve ao time diferenciado de mais de 24 mil colaboradores envolvidos com o nosso projeto. Uma equipe dedicada, ética e apaixonada pelo que faz. Verdadeiros realizadores de sonhos. Esta premiação mostra ao mundo que o setor de construção brasileiro é forte e tem um modelo vencedor.

## **Como o senhor classifica a posição do Brasil no quesito inovação e tecnologia frente ao mercado mundial?**

Infelizmente, na corrida pela inovação, o Brasil figura no segundo pelotão. Após um salto significativo de desempenho no início dos anos 2000, o país perdeu fôlego. Ano após ano, cai em rankings mundiais de inovação. A performance do Brasil é incompatível com a grandeza do país, mas é muito importante que corramos atrás do prejuízo, pois só assim conseguiremos ser competitivos.

## **Qual a sua análise sobre a capacidade de empreender do brasileiro?**

Sou um entusiasmado com o papel desempenhado pela figura do empreendedor e, por consequência, com a atitude do empreendedorismo na longa e luminosa jornada de progresso da humanidade. Acredito que no Brasil precisamos, mais do que nunca, estimular o movimento do empreendedorismo para aproveitar o nosso elevado potencial dessa característica comportamental do povo brasileiro.

De fato, a taxa de empreendedorismo no Brasil, quando expressa como porcentagem de empreendedores na PEA (População Economicamente Ativa) é pouco inferior a 30%, ou seja, situa-se em patamares mais elevados do que os observados na maioria dos países, conforme demonstram os estudos realizados sistematicamente pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM) e divulgados em parceria com o IBQP, SESI, SENAI e SEBRAE.

## **Como anda o cenário empresarial atualmente? O país está em um caminho de recuperação?**

Ainda vivemos um ano com muitas incertezas políticas que influenciam diretamente na economia, mas sou um otimista e acredito que o Brasil tem um potencial fantástico e que temos condições de nos recuperarmos e seremos uma grande nação.

## **E, para encerrar: quais os segredos para o sucesso de uma empresa?**

O sucesso da nossa empresa deve ser atribuído a dois fatores: ao time diferenciado que construiu a MRV com muita dedicação e comprometimento e ao propósito da empresa de transformar o mundo e a vida das pessoas, o seu modo único e autêntico de atuação por meio do qual ela quer fazer a diferença no mundo, para melhor. Ou seja, além de atender os interesses de todos os seus stakeholders, a companhia quer, acima de tudo, ser um instrumento de transformação e participar sustentavelmente do progresso da humanidade, nas suas respectivas áreas de atuação e de influência.



## em foco | Os destaques do comércio na Baixada Santista



**1** Exposição “Mundo Jurássico”, realizada no Shopping Parque Balneário em maio



**2** Desfile de moda “Santos Fashion Day”, promovido no Shopping Pátio Iporanga



**3** Brisamar Shopping passa a contar com novo quiosque de maquiagem, o Conkiz



**4** Loja L'Occitane, no Praiamar Shopping Center, é reinaugurada com novo layout

**Foto 1:** Shopping Parque Balneário | **Foto 2:** Shopping Pátio Iporanga

**Foto 3:** Brisamar Shopping | **Foto 4:** Praiamar Shopping Center

## CONTRIBUIÇÃO E REPRESENTAÇÃO DO COMÉRCIO

Com as mudanças na reforma trabalhista, em vigor desde 11 de novembro de 2017, as entidades de classe representativas ganham um novo papel, ainda mais importante. As negociações coletivas, que poderão agora se sobrepôr ao legislativo, passam a ter um peso importantíssimo, e **os sindicatos patronais precisam estar fortes para negociar melhores acordos.**

### A CONTRIBUIÇÃO SINDICAL PATRONAL:



O recolhimento da contribuição fortalece o papel da Entidade no desenvolvimento de produtos, serviços e assessorias especializadas



Também auxilia na representação perante autoridades, órgãos públicos, conselhos e comissões



Garante defesas que culminam em grandes conquistas, como o fim da CPMF, a criação do Simples Nacional e obtenção de outros benefícios em favor da categoria

### NO SINCOMÉRCIOBS, VOCÊ CONTA COM:

- Assessoria jurídica e contábil gratuita
- Convênios médicos e com instituições de ensino
- Certificação digital
- Escritório regional da Junta Comercial do Estado de SP
- Curso de manipulação de alimentos
- Salas e auditórios para cursos e palestras
- REPIS - Regime de piso salarial
- Capacita Comércio
- Talentos do Comércio
- Clínica de medicina ocupacional



## Estes são apenas alguns motivos que justificam a finalidade e a vantagem

de investir na Contribuição Sindical Patronal. A atuação do seu Sindicato vai muito além da Convenção Coletiva Anual e dos seus eventuais acordos coletivos. **É por meio da sua contribuição que o SincomércioBS disponibiliza uma variedade de recursos voltados ao fortalecimento de toda a classe de comércio varejista representada.**

Saiba mais: [www.sincomerciobaixada.com.br](http://www.sincomerciobaixada.com.br)  
Depto. de contribuição: **(13) 2101-2834**  
E-mail: [contribuicao@scvbs.com.br](mailto:contribuicao@scvbs.com.br)

