

O Mascate

A Revista do Comércio

Nº 225 • Mai/Jun 2018

 **Sincomércio**
BAIXADA SANTISTA

COPA DO MUNDO

FIQUE POR DENTRO DAS PRINCIPAIS

DICAS PARA LUCRAR NO PERÍODO

SINDICATO MODERNIZA

ELEVADORES NA SEDE DA ENTIDADE

PASSAM POR OBRAS DE RENOVACÃO

E mais!

VISITA À FÁBRICA

EMPRESA DE SUCOS NATURAL ONE

RECEBE EMPRESÁRIAS DA REGIÃO

MAI/JUN 2018



4

4 VISITA A JARINU

- Sindicato leva empresárias e diretores da entidade para conhecer a fábrica de sucos Natural One

•

6 PRATIQUE A CORTESIA

- Ação realizada em prol da campanha no Gonzaga, em Santos, conta com participação do Sindicato

•

7 COPA DO MUNDO

- Período pode trazer oportunidade de lucro. Veja as dicas de **O Mascate** para alavancar as vendas

•

8 MODERNIZAÇÃO

- Depois de 40 anos de uso, os elevadores na sede do Sindicato estão passando por obras de modernização

•

9 VAGAS FECHADAS

- Pesquisa realizada pela entidade mostra o número de vagas fechadas na região no mês de fevereiro

•

10 REFORMA VIRTUAL

- Interface moderna, navegação ágil e informações em abundância: o novo site do Sindicato já está no ar!

•

12 DIA DOS NAMORADOS

- **O Mascate** reuniu dicas de mimos para presentear os companheiros e companheiras nesta data especial

•

13 CERTIFICADO DIGITAL

- Comerciante, você sabe a importância do Certificado Digital para a sua empresa? **O Mascate** explica

•

14 DICAS DO SINDICATO

- Filmes e livros relevantes para empreendedores

•

16 APAS SHOW 2018

- O presidente do SincomércioBS, Omar Abdul Assaf, marcou presença na exposição de marcas

•

18 ECONOMIA EXTENSA E FÉRTIL

- O vice-presidente da FecomercioSP, Rubens Medrano, fala sobre a evolução do comércio internacional

•

19 EM FOCO

- Os destaques do comércio na Baixada Santista

•



8



12



13



16

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 Wagner 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

PUBLICAÇÃO FINALIZADA 04/06/18

PALAVRA DO PRESIDENTE

Em maio, contamos com uma das maiores datas para o setor do varejo: o Dia das Mães, que está atrás apenas do Natal em expectativa de consumo. Logo depois, em junho, chega o Dia dos Namorados, outra grande comemoração. Este ano, temos, além destas duas grandes festas, a Copa do Mundo. Com a sua aproximação, é importante lembrar de uma máxima essencial para o sucesso no período, a atenção ao consumidor. O objetivo de quem trabalha com o comércio é simples: procurar maneiras de aumentar a receita usando a data como chamariz. No entanto, o caminho para chegar a tal resultado é feito de forma mais eficaz quando o empresário deixa seu papel de administrador e coloca-se no lugar de quem compra. Quando o lojista passa a enxergar da perspectiva do consumidor, compreendendo o que é esperado, ele, em seu papel de provedor, pode conhecer melhor a demanda. A chave para ganhar mais no período, não só em termos de renda, é analisar o consumidor, e entender quais são suas expectativas na hora de realizar a compra. Assim, qualquer época, festiva ou não, pode ser atrativa.

Boa leitura e boas vendas!

Omar Abdul Assaf



Visita a Jarinu

Natural One recebe empresárias da região

A convite do CEO da empresa, Rafael Ivanisk, e do diretor, Rodrigo Furnaro, o SincomércioBS levou empresárias da região para conhecer a fábrica de sucos Natural One, em Jarinu, no interior de São Paulo. Reunindo comerciantes do segmento de supermercados, a visita revelou todo o processo de fabricação das garrafas, desde a escolha das frutas até o sistema usado para controlar os tanques com o líquido.

A Natural One é uma empresa brasileira cuja missão é comercializar sucos totalmente livres de ingredientes artificiais. As frutas e vegetais utilizados são aproveitados ao máximo, respeitando o tempo de amadurecimento e particularidades de cada componen-

te. Segundo a companhia, a diferença entre a sua produção e das demais marcas é a seleção das fazendas que cultivam as frutas: todas seguem rigorosos padrões internacionais de qualidade para garantir máxima preservação.

Ao chegarem à fábrica, as empresárias foram recebidas com uma degustação de sucos e puderam acompanhar a apresentação do empreendimento, onde conheceram mais sobre a missão e os valores por trás da produção. Nesse momento, também foram dadas as instruções de segurança e o equipamento apropriado para a entrada na área com maquinário.

No setor, foram demonstrados todos os passos na fabricação do produto, contando



com explicações de engenheiras da empresa. As comerciantes puderam aprender sobre o processo de criação de novos sabores, as estratégias para conservar o suco sem adição de ingredientes artificiais e a logística dos tanques que comportam a mercadoria até a embalagem nas garrafas.

DIRETORES PARTICIPAM

Os diretores e o presidente da entidade, Omar Abdul

Assaf, também participaram da visita. Para o segundo vice-presidente do Sindicato, Vagner Lino, a viagem trouxe, além de novos conhecimentos, a oportunidade de estreitar os laços entre os comerciantes. “Foi legal reunir os diretores, normalmente nos vemos apenas em reuniões, então tivemos uma confraternização fora disso”, fala Lino. Ele acrescenta, ainda, que a estrutura da companhia impressiona e a dedicação em

manter os produtos 100% naturais foi um diferencial que chamou atenção.

Assaf concorda e acredita que a iniciativa trouxe diversos benefícios aos participantes. “O empresário que conheceu a fábrica e viu como ela funciona, agora entende melhor um dos itens que ele vende no seu mercado. É sempre bom se aprofundar e aprender sobre o que estamos oferecendo aos nossos consumidores”, ele conta.



Campanha “Pratique a Cortesia” tem participação do Sindicato

O SincomércioBS esteve presente na ação realizada em prol da nova edição da campanha Pratique a Cortesia, no dia 26 de maio. Seguindo a tradição, foram distribuídos adesivos aos carros passando pelo Gonzaga, em Santos, incentivando a boa relação entre as pessoas e a cordialidade com o próximo – máxima que deu origem ao projeto.

A campanha acontece bianualmente há 39 anos e foi idealizada pelo ex-diretor do Sindicato, Hélio Cesário

Cardoso. A princípio, a ação visava promover a cortesia no comércio, propondo aos lojistas e vendedores a ideia de um atendimento de maior qualidade, baseando-se na gentileza e na educação.

No entanto, ao longo dos anos, o conceito cresceu e passou a influenciar não só outros segmentos, mas a população da região. Atualmente, a iniciativa se estende à toda a comunidade e conta com diversos concursos, como o “Pessoa Mais Cortês”, categoria na qual é

possível indicar aqueles que conseguiram incorporar o espírito da ação.

De acordo com o presidente do SincomércioBS, Omar Abdul Assaf, o projeto permanece relevante até os dias de hoje. “No varejo, a prática de um bom serviço e um atendimento educado é essencial para o sucesso de um estabelecimento. Além disso, é importante lembrar a diferença que uma palavra amiga pode fazer no cotidiano de uma pessoa, seja no trabalho ou em nossas vidas pessoais”, diz Assaf.

Quer vender mais durante a Copa?

Confira as dicas do Sindicato para aumentar o lucro no período!

1

O período da Copa é uma ótima ocasião para investir em **novos produtos** e ampliar o estoque. A variedade de itens no comércio é um grande chamariz, mas é necessário usar a criatividade na hora de escolher o que será oferecido. É vantajoso fugir das tradicionais camisetas e bandeiras e procurar incorporar o patriotismo em artigos diferentes.

2

As **ofertas** são atrativas para os consumidores durante o ano todo e não poderia ser diferente no período de Copa. Investir na exibição de produtos mais baratos é uma forma eficiente de garantir visibilidade e captar mais clientela. Uma dica legal é fazer saldos nos dias dos jogos do Brasil, ou variar o produto na promoção a cada jogo.

3

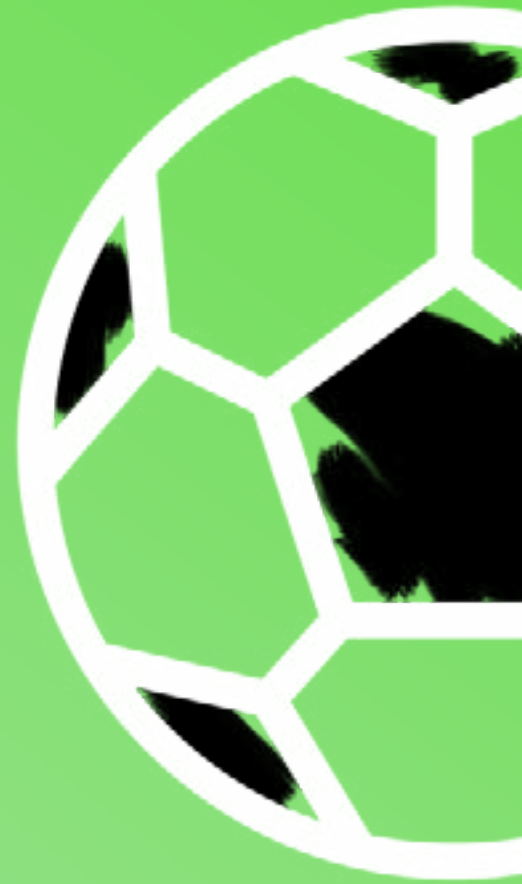
Em toda época de Copa, os **álbuns de figurinhas** viram febre. Pessoas de todas as idades se unem para trocar experiências, abrindo oportunidade para o comércio. O lojista pode organizar um ambiente seguro e acolhedor para a troca, fornecendo locais de espera, lugares para sentar e até mesmo ofertas de produtos para quem estiver ali para este fim.

4

Outra jeito de inovar é instalar um **telão** exibindo os eventos da Copa e, principalmente, os jogos da seleção brasileira. Permitir que as pessoas possam se atualizar sobre o placar enquanto fazem suas compras é uma forma de incorporar o evento ao seu negócio, atrair o consumidor e fornecer um diferencial perante a sua concorrência.

5

Abuse das **redes sociais!** Tão importante quanto criar ações envolvendo a loja e os produtos para quem está visitando o comércio fisicamente, divulgar o trabalho que está sendo feito pode ser o que faz a diferença para o consumidor que é mais antenado e busca opções na Internet. Crie eventos, convide os clientes e exponha sua marca.



SincomércioBS realiza obras de modernização em elevadores

Depois de 40 anos de uso, os elevadores na sede do SincomércioBS, localizada na Avenida Ana Costa, em Santos, passarão por uma necessária modernização. Com o intuito de melhor atender seus associados, as obras trarão uma reforma completa, mas a principal novidade será o aumento da parada: com a renovação, a cabina chegará ao sexto andar do prédio, local utilizado para eventos.

Anterior à construção, a chegada ao último andar era possível somente através das

escadas conectando ao quinto piso. Além de oferecer mais agilidade, a nova parada também assegura acessibilidade a deficientes físicos, uma grande prioridade da entidade, que enxerga como essencial garantir que todos os associados e visitantes consigam transitar pelo Sindicato confortavelmente.

O contrato com a empresa responsável pela reforma foi assinado no início do mês e as obras já tiveram início. Além de possibilitar maior acesso, a modernização, que envolve os dois elevadores do prédio, irá

repaginar completamente o interior das cabinas, instalando novos painéis, tetos, iluminação e pisos.

De acordo com o presidente do SincomércioBS, Omar Abdul Assaf, é importante reavaliar os serviços oferecidos de vez em quando, buscando novas maneiras de aperfeiçoá-los. “Para nós, o maior atrativo da modernização é poder finalmente proporcionar acessibilidade em mais um ponto do nosso prédio. Nossa intenção é receber a quem nos procura com segurança e tranquilidade”, afirma Assaf.



Gerente executivo, Marco Antonio Guimarães; 1º tesoureiro, Reinaldo Hipólito e presidente do SincomércioBS, Omar Abdul Assaf, com representantes da empresa Thyssenkrupp, assinando o contrato que estabelece as obras de modernização dos elevadores da entidade

Varejo da região do Litoral fecha 463 vagas com carteira assinada em fevereiro

O comércio varejista da região do Litoral fechou 463 vagas com carteira assinada em fevereiro, resultado de 2.370 admissões contra 2.833 desligamentos. No acumulado dos últimos 12 meses, o varejo da região eliminou 335 vínculos empregatícios e encerrou o mês com estoque ativo de 81.187 trabalhadores formais, queda de 0,4% em relação ao mesmo mês de 2017.

As informações são da Pesquisa de Emprego no Comércio

(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, com base na Relação Anual de Informações Sociais (Rais).

Entre as nove atividades analisadas, três apresentaram

crescimento no estoque total de empregos formais em relação a fevereiro do ano passado, com destaque para o setor de eletrodomésticos, eletrônicos e lojas de departamentos (4,5%); e de farmácias e perfumarias (1,7%). Por outro lado, os segmentos que registraram as maiores quedas no estoque total de trabalhadores formais foram os de lojas de vestuários, tecidos e calçados (-3,2%); e de materiais de construção (-2,3%).

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

Atividades	Estoque em fev. 2018	Saldo em fev. 2018	Saldo em 2018	Saldo em 12 meses	Variação total em 2018 (%)	Variação em % do estoque fev. 18 / fev. 17
Autopeças e acessórios	3.139	-2	-14	50	-0,4	1,6
Concessionárias de veículos	2.727	4	0	-31	0,0	-1,1
Farmácias e perfumarias	7.035	-137	174	119	-2,4	1,7
Eletrodomésticos, eletrônicos e lojas de departamento	6.613	-38	-49	284	-0,7	4,5
Materiais de construção	9.144	18	34	-216	0,4	-2,3
Lojas de móveis e decoração	1.968	6	9	-17	0,5	-0,9
Vestuário, tecidos e calçados	9.002	-103	-470	-295	-5,0	-3,2
Supermercado	29.633	-208	-676	-55	-2,2	-0,2
Outras atividades	11.926	7	-24	-174	-0,2	-1,4
Total do Comércio Varejista	81.187	463	-1.364	-335	-1,7	-0,4

Fonte: Ministério do Trabalho | Elaboração e Cálculos: SincomércioBS

PROJETO MÓVEIS PARA ESCRITÓRIO E INFORMÁTICA LTDA.

COMPLETA LINHA DE MÓVEIS PARA: ESCRITÓRIO • INFORMÁTICA • ESCOLAR

DISTRIBUIDOR DE COFRES:

- RESIDENCIAIS
- INDUSTRIAIS
- COMERCIAIS
- POSTOS DE GASOLINA

www.projetoMOVEIS.com.br

ORÇAMENTO SEM COMPROMISSO • PLANEJAMENTO NO LOCAL

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

Ely Cury

DESPACHANTE

Rua Carvalho de Mendonça, 202
Tels.: (13) 3232-8441 - 3232 8295
E-mail: efycury@uol.com.br

SUPERMERCADO PIRÂMIDE

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

LITORAL

Reforma Virtual

Site do SincomércioBS passa por repaginada e traz nova interface

O site do Sindicato do Comércio Varejista passou por uma repaginada. Agora, associados e contribuintes contam com uma nova plataforma para consultarem informações de benefícios e ficarem por dentro das notícias da entidade. Com a interface mais acessível e moderna, a página ainda oferece os recursos mais procurados pelos empresários, como o acesso às consultas de Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC) e o formulário de aquisição do Certificado Digital.

Lá, o comerciante também encontra a opção de associar-se ao Sindicato, fazer o download de cartilhas para o comércio e consultar as Convenções Coletivas de Trabalho e a tabela de contribuição sindical. Além disso, é possível entrar em contato com a entidade através da própria plataforma para tirar dúvidas, oferecer sugestões, críticas e elogios.

Outra função disponível é a lista de empresas conveniadas, que concedem descontos em produtos e serviços aos lojistas filiados ao Sindicato. Os abatimentos abrangem diversos

segmentos, desde universidades e escolas até academias e consultórios médicos. A relação dos estabelecimentos pode ser encontrada na aba Convênios, onde estão catalogados por cidade e segmento, apresentando, juntamente, o endereço, telefone e desconto oferecido.

Para o presidente do Sindicato, Omar Abdul Assaf, a inovação reflete, principalmente, a ideia de uma entidade que sempre está se reinventando em prol da luta pelos direitos dos empresários. “Buscamos oferecer aos nossos associados as melhores ferramentas para possibilitar o crescimento das suas empresas, mas também temos que lembrar de facilitar o seu dia a dia”, afirma.

Segundo ele, através da página, os comerciantes podem ficar mais envolvidos com os projetos e campanhas promovidos pelo Sindicato, que alcançam as nove cidades da região. A vantagem, explica Assaf, é que, dessa forma, o lojista pode encontrar todas as informações que precisa em um só lugar e saber mais sobre as pautas envolvendo o varejo da região.



/ **ACESSE** ww.sincomerciobaixada.com.br

CONFIRA AS VANTAGENS:



ASSOCIE-SE

Preencha o formulário na seção “Associe-se” e dê o primeiro passo para filiar-se ao Sindicato



CURSOS E PALESTRAS

Fique por dentro das principais oficinas que a entidade realiza pensando em seus associados



CERTIFICADO DIGITAL

Faça o pedido de agendamento para a compra do Certificado Digital com rapidez e segurança



PROJETOS

Saiba os detalhes sobre as iniciativas e ações voltadas ao comércio promovidas pelo entidade

Dia dos Namorados

Veja as dicas de presentes que O Mascate preparou!



Mural Mapa Mundi

Nesse Dia dos Namorados, mostre seu carinho e dê ao seu companheiro (a) a oportunidade de viajar o mundo sem sair de casa, levando junto quem mais importa. Vendido pela **Loja Panda**, no Centro de Santos, esse mural de imãs traz dimensões de 96,20(L) x 1,70(P) x 51,20(A)cm e um design clássico e interessante, para manter as mais diversas fotos e decoraro seu ambiente e deixá-lo mais a sua cara.



R\$80,00



Almofada para pipoca

Quem não gosta de comer uma pipoca e tomar um refrigerante enquanto vê sua série preferida, um filme ou jogando videogame? Facilite a vida do seu amor com essa almofada porta-copo e porta-pipoca. Com design de console, pode agradar todos os gêneros. Não deixe de ir até a **Viva Feliz** para conferir essa e outras opções. Presenteie e aproveite a viagem, leve uma para você também!



A consultar



Almofada Harry Potter

Não existe idade máxima para acreditar em magia quando o assunto é Harry Potter. Essas almofadas de toque macio são excelentes presentes para o seu namorado, namorada, companheiro ou companheira. Você pode encontrar os variados designs da saga na **iGift** do Shopping Parque Balneário ou no Super Centro Boqueirão. Não deixe de fazer quem você gosta se sentir especial nesse dia!



A consultar



Prensa Francesa

Não precisa ser Dia dos Namorados, ou uma data especial, para trazer um bom café para a vida de quem você ama. Por isso, presenteie seu amor com a Prensa Francesa vendida pela Imaginarium. Com um design simples e fácil de operar, o aparelho traz capacidade de 600ml e um sabor mais tradicional e encorpado ao cafezinho de todo dia. Corra para a loja e não deixe de fazer feliz quem mais importa.



R\$139,00



Orgulho e Preconceito

Um dos romances mais renomados da história, com lugar marcado entre os clássicos da Literatura Inglesa, *Orgulho e Preconceito* de Jane Austen, traz uma história de amor sensível, com personagens marcantes, conflitos familiares e uma mulher forte, independente e real, como personagem central da trama. O livro vem em uma nova edição vendida pela **Saraiva**. Garanta já o exemplar do seu amor.



R\$54,90

Comerciante, você sabe a importância do Certificado Digital para a sua empresa?

A tecnologia trouxe diversos benefícios aos usuários, seja para soluções pessoais ou profissionais. Hoje em dia, é muito mais fácil incorporar a informática na administração de uma empresa, funcionalidade que acabou se tornando essencial para o desempenho de diversos segmentos. No entanto, com o uso da tecnologia, é importante priorizar a segurança da firma e garantir que as transações realizadas serão protegidas.

Esse é o intuito do Certificado Digital. A ferramenta funciona como uma assinatura online, que serve de validação para informações emitidas por

pessoas físicas ou jurídicas. Ou seja, ela assegura a autenticidade dos documentos. Como o envio de dados e informações empresariais é feito, em sua maioria, através da Internet, o recurso traz mais tranquilidade em um ambiente que não é sempre seguro.

Entre os principais certificados, estão o e-CPF para pessoas físicas, uma identidade digital que permite realizar operações na Internet com a mesma validade do Cadastro de Pessoas Físicas (CPF); o e-CNPJ para empresas, que permite assinar digitalmente e transmitir dados de operações de pessoas jurídicas, e o NF-e,

que emite e armazena notas fiscais eletrônicas. Através dessas opções, é possível realizar a assinatura e envio de documentos, transações bancárias e envio de declarações da empresa.

Empresários da Baixada Santista encontram no SincomércioBS a oportunidade de adquirir qualquer um dos certificados citados de forma ágil e tranquila. O atendimento é feito na sede da entidade, ante agendamento prévio. O horário pode ser marcado através do site www.sincomercioabaixada.com.br, pelo telefone 2101-2868 ou no e-mail centraldeatendimento@scvbs.com.br.

Porque aderir ao Certificado Digital

1

Segurança

Uma das grandes vantagens do Certificado Digital é a tranquilidade que proporciona aos empresários. O gestor pode realizar o envio de documentações sigilosas sem o receio de corrupção do arquivo, garantindo a integridade das informações. A assinatura gerada é criptografada, então não é possível falsificá-la, eliminando a chance de fraude. Portanto, ninguém pode se passar por outra pessoa. A identidade só será aceita se validada por alguma autoridade certificadora.

2

Agilidade

O uso da Internet tornou diversos processos mais rápidos. Uma mensagem ou e-mail substitui uma ligação, reuniões são feitas através de videoconferências e o acesso a informação leva apenas alguns minutos, ao invés de uma ida à biblioteca. Com o Certificado Digital, não é diferente. Para utilizar a ferramenta, basta apenas ter um computador conectado à Internet. Com apenas alguns cliques, todas as informações necessárias da sua empresa estarão prontas para consulta.

4

Imposto

Com o e-CNPJ, o preenchimento do imposto de renda da sua empresa é facilitado. O certificado permite acessar um extrato detalhado da declaração, portanto, boa parte das informações podem ser importadas. O mecanismo também tem como grande vantagem a economia de tempo, já que todos os detalhes estão em um só lugar. Além disso, a opção reduz erros e inconsistências, mas, no caso de alguma divergência dos dados com a realidade, existe a possibilidade de correção.

3

Tempo de sobra

Como a maioria das empresas e órgãos governamentais agora possuem presença online, muitas atividades que antes precisavam de um encontro físico, atualmente podem ser realizadas através da certificação. É possível, por exemplo, utilizar os serviços de cartórios digitais, como reconhecimento de firma e autenticação de documentos. Dessa forma, o empresário e os funcionários podem atribuir seu tempo a tarefas mais importantes para o avanço e desenvolvimento da firma.

DI DICAS DO SIN DICATO



Fotos: Divulgação



O Círculo

Mae Holland é contratada para trabalhar em uma das maiores empresas no ramo da Internet, O Círculo. A companhia é responsável por conectar os e-mails dos usuários com suas atividades diárias e outros detalhes de suas vidas. Logo a nova funcionária se vê envolvida em um dilema moral ao participar de um projeto que deixa vulneráveis os limites de privacidade.

Gênero: Drama
Ano de lançamento: 2017



Walt Antes do Mickey

Ainda criança, Walt Disney tinha por hábito desenhar os animais da fazenda onde morava. Quando cresceu, foi para a cidade grande buscar uma carreira no ramo que gostava: animação. Com esse intuito, decidiu fundar sua própria empresa. O filme acompanha a difícil trajetória do empreendedor até conseguir criar seu primeiro grande sucesso: o Mickey Mouse.

Gênero: Drama biográfico
Ano de lançamento: 2014



Nunca Almoce Sozinho

Para os autores de Nunca Almoce Sozinho, o segredo para o sucesso profissional são os relacionamentos baseados em generosidade, onde todos saem ganhando, diferentemente do conceito calculista associado ao "networking". No livro, Ferrazi e Raz ensinam como conectar-se com os outros e criar melhores relações profissionais.

Autor: Keith Ferrazzi e Tahl Raz
Editora: Actual



A Lógica do Cisne Negro

Reconhecido como um dos maiores especialistas de risco, Nassim Nicholas Taleb traz uma visão panorâmica dos eventos impactantes que desequilibram uma sociedade e as pessoas que dela fazem parte. Ensinando como reconhecer oportunidades mascaradas, Taleb demonstra como encarar os desafios da vida comum e investi-los em proveito próprio.

Autor: Nassim Nicholas Taleb
Editora: Best Business

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

Apas Show 2018

SincomércioBS marca presença em maior plataforma de negócios para supermercados

O presidente do SincomércioBS, Omar Abdul Assaf, marcou presença no Apas Show 2018, promovido pela Associação Paulista de Supermercados entre os dias 7 e 10 de maio. O evento, que é um dos maiores do mundo no segmento, reuniu 738 expositores, sendo 200 internacionais. Entre eles, compareceram marcas dos Estados Unidos, Uruguai, Colômbia e Peru – no total, foram 19 países representados na convenção.

A exposição bateu recordes novamente este ano, tendo um aumento de 12% em relação à visitação do público-alvo (varejistas) e de 15% de CNPJs. As

rodadas de Negócios da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex) totalizaram 1.423 reuniões, que tiveram a participação de 185 empresas e 50 compradores internacionais. O Conexões de Negócios, serviço de administração e gerenciamento de visitas e reuniões, registrou 252 reuniões entre 137 expositores e 49 compradores.

O tema do Apas Show 2018 foi “Nós Amamos Supermercados”, que teve como intenção frisar a necessidade da relação entre todos os elos da cadeia de abastecimento, começando com produtores, passando pela indústria e distribuidores

até chegar aos supermercados, a fim de incentivar colaborações fortes, que proporcionam resultados a todos envolvidos.

Para Assaf, que além de presidente do Sindicato, é proprietário de supermercado, a popularidade do evento é um reflexo do efeito positivo que ele traz àqueles que participam. “Não tem como o varejista, o empresário ou o visitante não ganharem algo com esta experiência. Os benefícios e as oportunidades reunidas ali, naquele momento, são inúmeras, e é muito legal que quem está presente, está sabendo aproveitar cada vez mais”, conta o presidente.



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

+ destaques



Governador do Estado de São Paulo, Márcio França, participa da solenidade de abertura do evento ao lado de outras autoridades



Plataforma contou com corredores lotados. Foram mais de 70 mil Pessoas Físicas inscritas e cerca de 13 mil Pessoas Jurídicas



A marca de doces e guloseimas Fini foi um dos stands presentes na feira, distribuindo degustações e amostras de produtos aos visitantes



Assaf e ex-jogador de futebol, Cafu, que entregou os prêmios aos consumidores vencedores da promoção Marcas Campeãs



Assaf e superintendente da Apas, Carlos Corrêa, que também marcou presença na exposição



Assaf participa da abertura do evento, cortando a fita de inauguração juntamente com o presidente Michel Temer e outras personalidades políticas e do varejo

Fotos: Apas Show 2018



Rubens Medrano
Vice-presidente da FecomercioSP

“

Economia extensa e fértil

Fonte: Portal FecomercioSP

O País continua a exportar commodities, e o saldo comercial em 2017 de R\$ 67 bilhões foi quase que inteiramente em decorrência da exportação líquida de produtos básicos e uns poucos semimanufaturados que geralmente são básicos “melhorados”, como o suco de laranja concentrado. Por outro lado, é errado afirmar que o País não tenha nenhuma competitividade na produção industrial mais elaborada.

Parte dessa constatação está diretamente ligada ao fato de que o Brasil é um grande e histórico exportador de commodities e importador de manufaturados. Mas se olharmos a trajetória do saldo comercial ao longo de duas décadas, podemos notar que não é irrelevante a capacidade brasileira de se fazer saldo ou ao menos de reduzir o déficit dos manufaturados.

A solução não passa por fechar a economia ou dar subsídios ineficientes e custos ao resto da sociedade. Também não é o caso de guerra cambial, mas de buscar ganhos inter-

nos e duradouros de competitividade, reduzir risco jurídico, desburocratizar a relação entre empresa e Estado, melhorar a legislação e elaborar acordos bilaterais mais eficientes. Nesse sentido, a FecomercioSP acaba de criar a Comissão de Relações Internacionais, que desenvolverá iniciativas em conjunto com consulados e câmaras de comércio, propondo ações que aprimorem o protagonismo do Brasil perante a comunidade internacional. Se o País combinar investimentos em pesquisa e inovação, sua posição estratégica no Hemisfério Sul e o grande potencial na indústria, em alguns anos os índices da produção e de exportações de manufaturados poderão ser tão vistosos como o das commodities. O Brasil carece agora de ser “ensolarado, extenso e fértil” também no cenário econômico, e de evoluir para além das vantagens naturais, criando vantagens de capital humano e de segurança jurídica, entre outros pontos que a Comissão de Relações Internacionais da Entidade apontará em seu trabalho.



1 O Shopping Parque Balneário tem loja nova no setor de vestuário: a Q Bonita



2 No Litoral Plaza Shopping, a loja Anacapri é a mais nova adição entre os comércios no segmento de calçados



3 Espaço para troca de figurinhas do álbum da Copa do Mundo, promovido pela Andisport, no Shopping Praiamar



4 A Liz Calçados é mais uma loja nova no Shopping Parque Balneário, piso térreo

Foto 1: Shopping Parque Balneário | Foto 2: Litoral Plaza Shopping | Foto 3: Praiamar Shopping | Foto 3: Shopping Parque Balneário

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
Depto. de contribuição: **(13) 2101-2834**
E-mail: contribuicao@scvbs.com.br

