www.acesaovicente.com.br
imprensa@acesaovicente.com.br

JORNAL DO COMÉRCIO VICENTINO

Presidente: Alcides Antoneli

O JORNAL EMPRESARIAL DA BAIXADA SANTISTA

Janeiro de 2020 • Ano XIX • Nº 239

70 ANOS 1949 - 2019

FILIADA A FACESP FEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS DO ESTADO DE SÃO PAULO

A primeira do Brasil São Vicente comemora 488 anos

A cidade litorânea possui muitos monumentos históricos e vistas de tirar o fôlego

São Vicente comemora no dia 22 de janeiro seus 488 anos. A cidade litorânea possui muitos monumentos históricos, vistas de tirar o fôlego e até praias secretas, além de trazer a oportunidade de praticar esportes radicais, fazer passeios culturais e assistir diferentes shows durante o verão.

Fundada em 1532, por Martim Afonso, a primeira vila do Brasil traz consigo muitas histórias de luta e superação. Parte deste enredo será contado no maior espetáculo de areia de praia do mundo, encenação que acontece anualmente na praia do Gonzaguinha, exato local do desembarque de seu fundador.

O evento que se inicia dia 18 e encerra no aniversário da Cidade, contará com a presença de atores consagrados pela televisão, teatro e cinema em comemoração a mais um ano desta cidade maravilhosa.

Parabéns São Vicente!

UNIVERSIDADES

União Brasileira Educacional – UNIBR
Avenida Capitão Mor Aguiar, 798
Tel: (13) 3569.8200
www.unibr.com.br

UniCesumar
www.ead.cesumar.br
Tel: (13) 3048-5225
polo-saovicente@unicesumar.edu.br

Unisantos
Universidade Católica de Santos
Av. Cons. Nébias, 300, Santos
Tel: (13) 3205-5555
www.unisantos.br

Universidade Santa Cecília
R. Oswaldo Cruz, 277, Santos
Tel: (13) 3202.7100
Fax: (13) 3234-5297
www.unisanta.br

Associado conta com desconto em universidades

Convênio inclui também ensino fundamental, médio e cursos profissionalizantes

O período de "volta às aulas" já chegou, e garantir um ensino de qualidade é primordial. Por isso, pensando em você, a Associação Comercial de São Vicente em parceria com as melhores instituições de ensino da região oferece descontos exclusivos para os associados.

O valor das matrículas, na maioria dos casos, sobressai ao da mensalidade da ACIESV, por isso, ser um dos sócios é muito mais vantajoso. E não para por aí, os associados possuem benefícios em várias outras instituições. Além das escolas, os descontos se estendem à clinicas, agências, gráficas e convênios médicos; também dispõe de palestras, cursos profissionalizantes e até assessoria jurídica.

Esses são só alguns dos benefícios oferecidos aos nossos sócios. Mais informações: (13) 3569-2910.

A PALAVRA ALCIDES ANTONELI
Presidente da ACIESV

Tempo de trabalharmos juntos

Os comerciantes são os principais propulsores da economia local e por isso a presidência é um cargo que deve ser levado com muita seriedade e compromisso. É uma felicidade poder iniciar as atividades, ainda no mesmo período em que se comemora o aniversário da cidade, que conterá eventos de grande importância para o comércio e divulgação do Município.

A expectativa para as vendas durante a temporada de Verão, onde comemoramos os 488 anos da cidade é de continuar em alta, pois já viemos de um aumento de aproximadamente 10% das vendas de Natal,comparado ao mesmo período do ano passado, e tivemos uma injeção de R$ 154 milhões na economia vicentina em dezembro em virtude do 13º e outros recursos liberados.

Esperamos manter a rotatividade econômica destas festas de final de ano, e impulsionar os comerciantes ao aperfeiçoamento do negócio para acelerar o desenvolvimento das empresas. Até o Carnaval, a tendência é que as vendas sejam mantidas.

Esse início de gestão marca algumas mudanças. Nossa diretoria está empenhada em movimentar e proteger o comércio local e, juntos, buscarmos formas de melhorar em qualidade e quantidade. Começamos os trabalhos reunindo com empresários da Área Continental, participando de reuniões com lideranças e órgãos representativos.

Não nos cansaremos. Buscamos uma maior participação de todos os associados para construirmos juntos uma entidade forte e representativa.

Parabéns São Vicente!

EXPEDIENTE

JORNAL DO COMÉRCIO VICENTINO
Publicação mensal de responsabilidade da Associação Comercial, Industrial e Empresarial de São Vicente (ACIESV).
Sede: Rua Jacob Emerick, 1238
Parque Bitaru - S. Vicente - SP
Tel.: (13) 3569-2910

Subsede: Av. Deputado Ulisses Guimarães, 1671
Sala 2 - Jardim Rio Branco - S. Vicente - SP
Tel. (13) 3566-9765

PRESIDENTE
Alcides Antoneli

PRODUÇÃO
Somatorium Comunicação (13) 3467-7156
Pça 22 de Janeiro, 415, Centro, São Vicente
EDIÇÃO
Silvio Lousada - MTB 24.000
REDAÇÃO E FOTOS
Marcia Zanco e Secretaria de Comunicação de SV (fotos)
www.facebook.com/associacaocomercialsv
Os artigos e textos assinados não representam necessariamente a opinião deste jornal, sendo de responsabilidade de seus autores

Associado escreva neste jornal ou sugira uma pauta de seu interesse. Participe!

ATENÇÃO PARA OS NOSSOS E-MAILS
FALE COM A ACIESV

PRESIDENTE
presidencia@acesaovicente.com.br
ADMINISTRATIVO
wilians@acesaovicente.com.br
FALE CONOSCO | (13) 3569-2910
contato@acesaovicente.com.br
COMUNICAÇÃO
imprensa@acesaovicente.com.br
SUBSEDE | (13) 3566-9765
subsede@acesaovicente.com.br
SCPC | (13) 3569-2900
scpc@acesaovicente.com.br
MENSALIDADE/ALTERAÇÃO DE CADASTRO
secretaria@acesaovicente.com.br
JUNTA COMERCIAL
adm.jucesp@acesaovicente.com.br

Bons amigos, bons negócios. Saiba como surgiu a Adega do Peta

Ótimos produtos e excelente atendimento são os elogios feitos nas redes sociais pelos clientes de Pedro Mendes, mais conhecido como "Peta", proprietário da distribuidora de bebidas "Adega do Peta", localizada na Rua 46, nº 36, no bairro do Humaitá.

Muito conhecida na Região, a loja possui uma clientela fiel e dispõe dos mais variados tipos de bebidas. Porém, nem sempre foi assim.

A história deste sonho começou em 1992 com um prédio pequeno e alugado que funcionava como padaria, mas acabou fechando. Algum tempo depois, nasceu o desejo de abrir um novo negócio. Foi aí que se juntou com Beto, seu grande amigo e em 2001 alugou um pequeno espaço.

Este foi só o primeiro de muitos passos que o levariam a conquistar o mercado. Depois de alguns anos de árduo trabalho, "Peta" comprou um prédio de 105 m², aumentou sua equipe para 10 funcionários e obteve sua frota de veículos e, hoje, sua propriedade possui 750 m².

Seu amigo e cliente há quinze anos, apelidado como "Feio" conta que não deixa de comprar com Peta e conta: "Aqui você encontra tudo o que precisa, além da amizade".

Hoje, "Peta" é um dos grandes empresários da área e possui uma relação de muito carinho com seu público. Tomando seu lugar na região, a Adega do Peta hoje é uma das principais fornecedoras de bebidas de São Vicente.

ALERTA

Falsos fiscais da Vigilância Sanitária estão abordando comerciantes.

Boletos de origem duvidosa estão chegando para os comerciantes. Golpe do boleto sem permissão. Você não tem a obrigação de pagar.

Fique atento. Procure nossa entidade e saiba os procedimentos para não ser enganado.

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL ACIESV SÃO VICENTE

INFORME BoaVista SCPC

Boa Vista SCPC responde as dúvidas mais frequentes sobre o Cadastro Positivo

Para sanar dúvidas sobre o Cadastro Positivo e explicar alguns de seus benefícios, a Boa Vista SCPC responde algumas das perguntas mais frequentes sobre o assunto.

O que é o Cadastro Positivo?

O Cadastro Positivo é um banco de dados no qual são registrados os pagamentos e as operações de crédito em andamento por parte dos consumidores. Essas informações formam o histórico de crédito do consumidor e podem ser usadas para pedir crédito no mercado com juros mais baixos, por exemplo.

Como funciona? E por que ele é benéfico para o consumidor?

O banco de dados é composto apenas por informações de pagamento do consumidor. Assim, forma um histórico positivo de crédito. Com estas informações os credores podem analisar as melhores opções de crédito de acordo com o perfil de pagamento de cada pessoa.

Os dados pessoais ficam acessíveis para todos?

Não. O que está disponível para consulta são informações de pagamento de contas, como: cartões de crédito, empréstimos e financiamentos, água, luz, telefone etc. Dados como salário, extrato bancário, limites disponíveis ou detalhes das compras que aparecem nas faturas dos cartões de crédito são sigilosos.

Quem tem acesso as informações de pagamento?

O consumidor tem acesso ao seu histórico de pagamento sempre que desejar acessando seu cadastro junto às empresas que administram o banco de dados. As empresas credoras podem consultá-las para análise da concessão de crédito e assim realizar a melhor proposta de acordo com o perfil do cliente.

Como o Cadastro Positivo influência nas taxas de juros?

O Cadastro Positivo permite que os consumidores sejam avaliados pelas contas que pagam mensalmente, como as de água, luz, telefone, a fatura de cartões de crédito, e outras contas. Estas informações permitem também análises mais justas e assertivas, identificando com mais precisão o bom e o mau pagador, viabilizando assim taxas de juros mais adequadas a cada perfil.

Como é feita a inclusão no Cadastro Positivo?

Para autorizar a divulgação e a inclusão dos dados no Cadastro Positivo da Boa Vista SCPC, o consumidor deve acessar o site www.consumidorpositivo.com.br e realizar o seu cadastro, que é rápido e fácil. Feito isso, passa a ter acesso as suas informações de pagamento, de débito, e ao seu score de crédito, podendo monitorá-los sempre que julgar adequado.

Cheque especial passa a contar com limite de juros

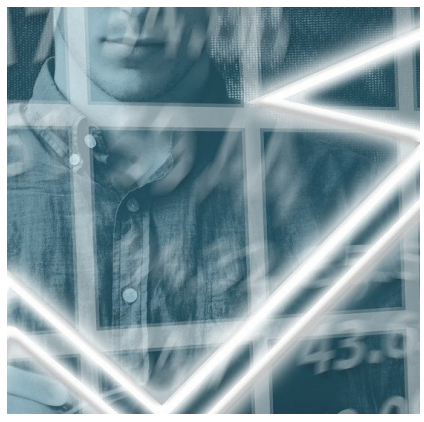
Agora os bancos não podem mais cobrar uma taxa maior que 8% ao mês

"O cheque especial tem dois lados, o positivo e o negativo. A parte boa é que os juros baixaram", diz o empresário Alcides Antoneli, presidente da Associação Comercial, Industrial e Empresarial de São Vicente.

A limitação dos juros do cheque especial foi decidida pelo Conselho Monetário Nacional (CMN) no final de novembro de 2019 e entrou em vigor no dia 6 de janeiro deste ano.

Até então, as taxas eram livres e chegaram a 300% ao ano (25% ao mês), transformando o cheque especial em uma das linhas de crédito mais caras do país, sendo que sua maior utilização é devida população de baixa renda.

Agora os bancos não podem mais cobrar uma taxa que supere 8% ao mês.



O Banco Central (BC) explicou que essa medida pretende dar mais eficiência ao cheque especial e torna-lo menos danoso à população. A autoridade monetária acredita que essas mudanças irão corrigir as falhas de mercado na categoria crédito.

A nova regra permite aos bancos cobrar uma tarifa de quem possui limite maior que R$ 500,00 ao mês, que equivalerá a 0,25% ao valor do limite que exceder.

Para o presidente Alcides "o correntista deve ficar muito atento ao percentual, pois você pagará a taxa usando ou não. Os bancos irão oferecer a todos um limite muito maior, então os clientes devem ficar muito atentos para não entrar nessa jogada" e completa: "Minha sugestão, se você não usa o cheque especial, cancele e se isente de pagar esse percentual".

Apesar do novo teto, os juros do cheque especial continuam sendo o segundo mais elevado do mercado financeiro do Brasil, ficando atrás apenas do cartão de crédito.

Esteja atento à Lei Geral de Proteção de Dados

A Lei Geral de Proteção de Dados estabelece diretrizes legais para o tratamento dos dados pessoais, com o objetivo de proteger os direitos fundamentais da liberdade e privacidade do cidadão. As novas regras requerem atenção das empresas, para que haja a adaptação necessária. O não cumprimento da mesma pode ocasionar multas milionárias por infração.

Para Robson Pinho, gerente da agência Sicred em São Vicente "A lei garante maior segurança e transparência as nossos associados, e a nós como instituição financeira" e completa, "nossos sistemas são constantemente aprimorados, pois visamos garantir o sigilo aos dados dos nossos clientes".

Curso de Manipulação de Alimentos

Se você é empresário, supervisor ou manipulador de alimentos e atua no ramo, esta é uma grande oportunidade. Nos dias 2 e 3 de março, das 18 às 22 horas, acontecerá o Curso de Manipulação de Alimentos, na sede da Associação Comercial de São Vicente, Rua Jacob Emmerich, 1238, Centro.

O curso oferece capacitação no processo de elaboração dos alimentos, nas formas de armazenar, conservar e compreender melhor as questões relacionadas à segurança alimentar. O curso tem validade de dois anos.

As inscrições devem ser feitas na própria sede da Aciesv e custam R$ 50,00 para associados e R$ 100,00 para não sócios. Mais informações (13) 3569-2910.

CALENDÁRIO DO EMPREENDEDOR

25 FEVEREIRO
CARNAVAL

O evento nacional que reúne milhares de pessoas entre turistas e moradores, torna-se grande atrativo para os comércios que optam por abrir nesta data. Este perfil de compradores buscam distração e diversão, por isso, é necessário incorporar ao estoque à atratividade deste evento, a fim de suprir as expectativas desta demanda tão diferenciada.

8 MARÇO
DIA DA MULHER

Dizem que é muito difícil agradar uma mulher. A verdade é que, os gestos simples são o que realmente as agradam, e para deixa-las felizes, a busca pelo presente ideal é incessante. E pelo contrário do que muitos pensam, este item não deve apenas agrada-las, mas também agradá-los. Já que, a maior parte dos compradores dessa época são homens e por isso é interessante diversificar as opções tornando-as atrativas, diferenciadas e que agreguem valor sentimental.

15 MARÇO
DIA MUNDIAL DO CONSUMIDOR

"Love Brands" ou "Amor à marca" é o termo utilizado para referenciar marcas que ultrapassam a relação cliente/empresa, criando com o consumidor uma relação de afeto. Tornando-o disposto a defender a companhia e até mesmo pagar preços mais elevados pelo produto. Esta data é ideal para desenvolver a fidelização do cliente. Para isto, invista em conhecer a demanda e apresente um marketing direcionado à sua linguagem. Sorteios e promoções também são ótimas opções a serem consideradas nesta data.

12 ABRIL
PÁSCOA

A páscoa representa a primeira grande festa do ano para o comércio e pode ser uma prévia para o dia das mães, por isso, é necessário manter o foco em lucratividade. Fique sempre de olho no mercado e suas tendências, esta data traz a oportunidade de superar seus concorrentes e se atualizar a respeito das preferências dos consumidores. Decoração temática e atendimento personalizado não podem faltar nesse período.

10 MAIO
DIA DAS MÃES

O dia das mães é uma data extremamente sentimental, por isso, conhecer o perfil do seu cliente é imprescindível. Analisar as tendências femininas e se basear nas vendas desta data no último ano podem ajudar com isso. A estratégia nas divulgações e o marketing direcionado são essenciais para obter bons resultados. Fique atento! Este período é o segundo maior em vendas, perdendo somente para o Natal.

12 JUNHO
DIA DOS NAMORADOS

Com o romance no ar, o desejo de agradar é o principal motivador das compras. Mesmo apaixonados, muitas pessoas acabam esquecendo a data, e por cair em uma sexta-feira este ano (2020), torna-se motivador de compras de ultima hora, por isso é importante ter o estoque bem planejado e artigos que sejam capazes de agradar ambos os sexos.

20 JULHO
DIA DO AMIGO

Apesar de ser uma data que ainda não traz grandes retornos econômicos, é importante colaborar com o desenvolvimento desse mercado. Dispor de um estoque personalizado com peças de baixo custo é fundamental para estimular a compra. As divulgações serão grandes aliadas para essa expansão.

9 AGOSTO
DIA DOS PAIS

Em relação ao dia das mães, os números de vendas podem cair, mas há um mercado e uma demanda que precisam ser estimulados. Apostar em propagandas divertidas, produtos simples e que sejam diferentes ou até mesmo cômicos, pode ser uma boa pedida.

12 OUTUBRO
DIA DAS CRIANÇAS

A data não passa despercebida por nenhum dos pequeninos, por isto a demanda tende a ser mais alta nas semanas antecedentes. Produtos personalizados, cores vibrantes e tamanhos chamam atenção. O planejamento para este período deve ser feito antecipadamente, e durante o processo é essencial o trabalho de marketing, já que as crianças são muito estimuladas pelo que veem. Saber atingir este público é o grande segredo para as boas vendas. Se utilizar de influenciadores infantis e desenhos animados é primordial para esse tipo de divulgação.

31 OUTUBRO
HALLOWEEN

Apesar de não ser uma data comercial tão importante, o dia das bruxas serve para movimentar e diversificar o comércio, porém está caindo cada vez mais no gosto do consumidor. Adaptar-se as tendências "assustadoras" e ingressar na brincadeira, é a melhor forma de conquistar o cliente.

27 NOVEMBRO
BLACK FRIDAY

Este dia tem se tornado cada vez mais comum no Brasil, e as vendas aumentam consideravelmente durante esta data. É uma boa oportunidade de rever o estoque e eliminar os produtos que não tiveram muita saída durante o ano, por um preço razoável que ira gerar lucro por conta do volume de vendas. As maiores oportunidades deste período são por meio de vendas online.

25 DEZEMBRO
NATAL

A data mais esperada do ano para os comerciantes. É o período mais lucrativo, com grande potencial de vendas em todos os setores. É importante atentar-se aos detalhes, e para isso é necessário ter um planejamento específico, e um estoque grande e atrativo. Colocar itens que chamem atenção das mulheres e crianças na vitrine é uma boa estratégia para convidar o cliente a entrar. Trazer decorações e atendimento temático sempre é uma boa forma de chamar a atenção.

Comerciantes da Área Continental poderão voltar à rotina

Presidente Bolsonaro repassa verba para reforma da Ponte dos Barreiros

O presidente Jair Bolsonaro chegou à Região no dia 8 de janeiro. Sem agenda oficial, o presidente - hospedado no Forte das Andradas, no Guarujá - recebeu no dia 10 de janeiro, o prefeito de São Vicente Pedro Gouvêa e deputados da Região.

A visita foi marcada pelo repasse do recurso da ordem de R$ 48 milhões, do Governo Federal, destinado à reforma da Ponte dos Barreiros, principal ligação entre a Área Continental e a Área Insular de São Vicente que apresentou problemas estruturais e está interditada desde o dia 30 de novembro do ano passado.

O deputado estadual Caio França informou que as emendas parlamentares antes destinadas para repuperar as vigas em estado crítico, devem permanecer no município.

A interdição da ponte causou problemas junto à população e dificultou a passagem de comerciantes que residem na Área Continental e possuem comércio no Centro ou o contrário.

Nos último dias foi assinado contrato com a empresa PHD Engenharia Ltda., que irá receber R$ 181 mil para realizar o projeto executivo. A previsão de entrega é em fevereiro. Além disso, haverá a contratação de outra empresa para reformar as 50 vigas que estão em estado crítico, o que deve levar mais 90 dias.

Gouvêa previu a reforma total da ponte até o final do ano. Após isso, os moradores e comerciantes poderão retomar sua rotina comum.

O prefeito Pedro Gouvêa e o deputado estadual Caio França estiveram juntos com o presidente Jair Bolsonaro e seu irmão Renato para tratar do assunto

FOLHAS SOLTAS

MODESTO DE CARVALHO PEREIRA

Vigência da locação não residencial

A grande maioria dos empresários mantém as suas atividades em imóveis alugados. É uma parceria positiva, uma vez que o proprietário (Locador) dispõe de ativo imobiliário destinado a geração de renda.

Por sua vez o empresário (Locatário) irá desenvolver suas atividades sem imobilização financeira, utilizando os recursos disponíveis nas instalações, encargos diversos e estoque, o que irá gerar recursos financeiros para custeio de despesas e reserva para progresso empresarial.

O nosso alerta aos Locatários é direto à vigência da locação.

Ao contratar a locação que irá abrigar a sua atividade, faça-o SEMPRE por contrato escrito. O período de vigência poderá ser à curto ou longo prazo.

É recomendável que o primeiro ajuste não seja muito curto, uma vez que é necessário diluir os custos exigidos para uma boa saúde da atividade empresarial e seu crescimento.

Prazo curto ou prazo mais longo expressará o desejo das partes envolvidas, Locador e Locatário.

Para o prosseguimento da locação o empresário deverá manter a vigência do prazo contratual por escrito.

Este pormenor é de suma importância e poucas vezes observado pelo Locatário.

Só o ajuste de vigência, por escrito, garantirá locação saudável para o Locatário.

Não acredite, nunca, que a locação sem prazo de vigência escrito irá garantir a permanência no imóvel.

Sem ajuste escrito há apenas locação por tempo indeterminado, que poderá ser interrompida com uma simples notificação para desocupação em trinta (dias).

A partir daí a ação de despejo - interrompendo sonhos de um trabalho árduo - às vezes por muitos anos no mesmo local, que exigirá o sacrifício de um recomeço.

Leia, analise, tire dúvidas. Porém, tenha sempre em mente que locação do imóvel, para a sua atividade empresarial, é, sempre, por escrito.

Até a próxima!

A partir desta edição divulgaremos itens de interesse da sociedade em geral e particularmente dos empresários, verdadeiros pilares da Nação.

SUPER MERCADO FB E MAGAZINE
AO FIEL BARATEIRO
ÚNICA LOJA NO CENTRO DE SÃO VICENTE DESDE 1945
Nas compras acima de R$ 280,00 entrega grátis em toda São Vicente
RUA XV DE NOVEMBRO, 537

Sua empresa em boas mãos
até quando você está com a mão no mouse.
ESCUDO REAL CONTÁBIL E AUDITORIA
Filiada à RNC
•Contabilidade
•Consultoria•Auditoria
www.escudoreal.com.br
Tel.: (13) 3023.7000
Rua Jacob Emmerich, 365 - sala 11
Centro - São Vicente

CASA LUANDA SUPERMERCADOS
Vendas:
Atacado e Varejo
A LOJA DE TODO DIA
Av. Antônio Emmerick, 335/373 - São Vicente/SP
Tels.: 3468.4034 / 3468.8214 - Fax: 3468.3364
email: casaluandasupmer@uol.com.br

WILLGRÁFICA
Convites - Folder's Cartazes
Cartões - Notas Fiscais Impressos em off-set
(13) 3468-9718 / 3468-0520
(13) 99600-6057
willgraf@uol.com.br
Rua Jacob Emmerich, 1.314
Centro - São Vicente - SP

Maria Cristina Pereira Araújo
Delegada do C.R.C. Regional e 1º tesoureira da ACIESV

COLUNA CONTÁBIL

Programa "Verde e Amarelo" isenta empresas do pagamento de determinadas taxas

O Governo Federal alterou a legislação trabalhista e previdenciária com a edição da Medida Provisória 905, de 11 de novembro de 2019, estabelecendo o contrato de trabalho "Verde e Amarelo".

O programa tem o objetivo de estimular a contratação de jovens entre 18 e 29 anos de idade com foco em reduzir o índice de desemprego entre nos próximos dois anos.

O contrato destina-se a criação de novos postos de trabalho, afim de obter-se o primeiro registro na Carteira de Trabalho e Previdência Social. Ou seja, é necessário nunca ter sido empregado antes e não possuir vínculos laborais como menor aprendiz, contrato de experiência, trabalho intermitente e avulso.

A contratação dos jovens nesta nova modalidade terá referência na média do total de empregados registrados na folha de pagamentos entre 1° de janeiro e outubro de 2019, ocupando 20% dos postos.

A contratação possui prazo determinado de até 24 meses, a critério do empregador. A remuneração tem o teto salarial de até 1,5 do salário mínimo nacional, equivalente a mil quatrocentos e noventa e sete reais (R$ 1.497,00).

Ao final de cada mês o empregado recebe de forma imediata as parcelas referentes a remuneração, décimo terceiro salário e férias proporcionais com acréscimo de um terço; o período de pagamento poderá ser acordado entre as partes, desde que, seja inferior a um mês.

O trabalhador contratado por outras formas de contrato, uma vez que é demitido, não pode ser contratado novamente pelo mesmo empregador dentro do contrato Verde e Amarelo por 180 dias.

A jornada de trabalho pode ser maior se acrescida de horas extras, não ultrapassando o limite de duas, havendo acordo individual ou coletivo de trabalho. O valor deve ser, no mínimo 50% maior em relação ao da hora normal.

Pode-se, também, adotar o regime de compensação de jornada, por meio de acordo individual. Trata-se de acrescentar até duas horas de trabalho em um ou mais dias da semana para a respectiva compensação em outro dia, dentro do mesmo mês.

O programa tem data para acabar, o limite de contratação vai até 31/12/2022, como os funcionários podem ter prazo de dois anos, seu término é em 31/12/2024.

Para a estimulação do programa, as empresas ficarão isentas da contribuição patronal do INSS (de 20% sobre os salários), do percentual que será aplicado para o cálculo do valor tributo do sistema S e do Salário Educação.

O FGTS terá contribuição reduzida a 2%, e sua multa para 20% havendo acordo no momento da contratação. Os contratados do Verde e Amarelo, também terão direito ao Seguro-Desemprego.

DICAS DE LEITURA

BORA VENDER
De Alfredo Soares

Você pode não saber vender ou até não se achar vendedor. Mas, em algum momento, você já foi um. Vender deixou de ser a troca de produtos ou serviços por dinheiro e tornou-se encantamento. Alfredo Soares, sócio-diretor da maior plataforma de e-commerce da América Latina, nos mostra que mais do que esperar pelo momento, investimento ou ferramentas ideais, é preciso executar, errar, aprender e refazer rápido para ser inovador

O INVESTIDOR INTELIGENTE
De Benjamin Graham

Maior consultor de investimentos do século XX, Benjamin Graham ensinou e inspirou milhares de pessoas ao redor do mundo.
Seu conceito de "valor de investimento" protege os investidores de cometer erros substanciais e os ensina a desenvolver estratégias de longo prazo. Isso fez com que O Investidor Inteligente se tornasse a bíblia do mercado de ações desde sua primeira publicação, em 1949.

EMPREENDEDORISMO NÃO SE APRENDE NA ESCOLA
De Robert T. Kiyosaki

A Era da Informação em que vivemos trouxe mudanças nos paradigmas que ditam nosso estilo de vida. Com ela, vieram também transformações econômicas, as quais devemos compreender e nos adaptar se quisermos atingir a independência financeira. Vivemos um mundo de "aceleração acelerada", em constante transformação e que tem suas vantagens com o uso da criatividade e o espírito.

Conseg: reunião define intensificação de segurança nos bairros da praia

O 1° Conselho Comunitário de Segurança (Conseg) de São Vicente realizou no dia 9 de janeiro sua reunião mensal, que acontece toda segunda quinta-feira do mês na sede da Associação.

A população teve grande participação, e dentre as solicitações, foi requerido a intensificação do policiamento nos bairros perto da praia. Segundo eles, há furtos constantes, até mesmo à luz do dia.

O Capitão da Polícia Militar Renato dos Santos Abreu ressaltou que é importante a participação dos moradores pois é uma ferramenta essencial para a comunidade.

A próxima reunião será realizada no dia 13 de fevereiro, às 18h, na sede da Aciesv, Rua Jacob Emmerich, 1238, Centro.

Aproveite os convênios.

COLÉGIOS

Colégio Cellula Mater
Av. Pres. Wilson, 1252
Tel: (13) 3467-6160
www.colegiocellulamater.com.br

Colégio Exemplo
Rua Sebastião Ribeiro da Silva, 5
Humaitá
Tel: (13) 3564-2887 / 3406-4233
www.colegioexemplo.com.br

Colégio Integração
Avenida Capitão-mór Aguiar, 572
Tel: (13) 3569-8100
www.souintegracao.com.br

Colégio Itá
Rua Djalma Dutra, 07
Av. Pres. Wilson, 1.232
Tel: (13) 3468-5967
www.colegioita.com.br

Colégio Nascimento
Rua Costa Rego, 50
Tel: (13) 3561-2606 / 3561-4318
www.colegionascimento.com.br

Colégio Notre Dame
Rua Coronel Pinto Novaes, 34
Tel: (13) 3579-1212
www.colegionotredame.g12.br

Colégio Objetivo
Av. Presidente Wilson, 424
Tel: (13) 3569-1919
www.objetivo.br

Escola Politécnica Treinasse
Rua Campos Melo,190 - Santos
Tel: 3232-9273
R. Sylvio Pereira Mendes, 35 - S. Vicente
Tel: (13) 3324-3666
www.treinasse.com.br

Colégio Primo Charles
Av. Dom Pedro II, 993
Cidade Náutica
Tel.: (13) 3464-6937
www.primocharles.com.br

Escola Fortec
Avenida Presidente Wilson, 1.013
Tel: (13) 3569-2525
www.fortec.edu.br

CURSOS

C.C.B.E.U. – Centro Cultural Brasil Estados Unidos
Av. Azevedo Sodré, 101 - Santos
Tel: (13) 4009-3293
www.ccbeunet.br

Circuito Escola Técnica
Rua Frei Gaspar, 2450
Tel.: (13) 3466-1000
www.circuitoescola.com.br

Escola Fisk
Avenida Presidente Wilson, 1.146
Tel: (13) 3468.2934
www.fisk.com.br

Instituto Mix de Profissões
Praia Grande - Tel.: (13) 3495-9790
São Vicente - Tel.: (13) 3395-5474
www.institutomix.com.br

UPTIME - Comunicação em inglês
Rua: Jacob Emerick, 1241
Tel.: (13) 3356-0702
www.uptime.com.br

S.O.S - Tecnologia e Educação
Av. Presidente Wilson, 1501 - Itararé
Tel.: (13) 3467-2496
www.sos.com.br

Sebrae oferece cursos gratuitos a distância

Empresário: amplie seus conhecimentos sem sair de casa

Educação a distância é uma ferramenta de ensino e capacitação mediada através da tecnologia. Por ser um produto online possibilita ao interessado gerenciar a escolha de data, local e horário para realização do curso que melhor encaixe em sua rotina.

O Ensino a Distância (EaD) do Sebrae oferece um leque de cursos e qualificações específicas para pessoas que possuem o tempo corrido e não podem frequentar um curso presencial. O objetivo é transmitir conhecimento através da plataforma online, desta forma, ampliando as experiências no currículo e aumentando as oportunidades no mercado de trabalho.

Os cursos são gratuitos, pensados de acordo com a necessidade do empresário e atualizados conforme as inovações no mercado. O EaD é uma pedagogia inovadora onde existe variedade de conteúdo e proporciona economia de tempo e dinheiro.

Conheça alguns cursos oferecidos:

- Gestão de pessoas;
- Aprender a empreender;
- Iniciando um pequeno grande negócio;
- Como se tornar um Microempreendedor Individual;
- Análise de negócio;
- Planejamento Estratégico para Empreendedores;
- Marketing digital para o empreendedor;
- Sua empresa nas redes sociais;
- Qualidade no atendimento;
- Como definir preço de venda.

VANTAGENS de fazer parte da ACIESV

FILIADA A FACESP ASSOCIAÇÃO COMERCIAL SÃO VICENTE

BENEFÍCIOS ACIESV

Assessoria Jurídica
Dispomos de um corpo jurídico preparado

Consultoria Empresarial
Um espaço dentro da ACIESV que comporta diversos tipos de consultorias para solucionar dúvidas dos empresários de São Vicente. GRATUITO aos nossos associados

Jornal
Informativo ACIESV, com distribuição mensal e gratuita aos empresários e anunciantes associados

Convênio Médico Parceria com a Unimed, uma das maiores empresas de Assistência Médica do País. O associado tem hoje desconto especial no plano regulamentado

PROE - Programa de Programa de Complementação Educacional parceiro da FACESP, que visa a integração dos cidadãos ao mercado de trabalho, especialmente jovens e adolescentes, oferecendo estágios remunerados

Emissão do Certificado Digital
Assinatura digital com validade jurídica.

Fonejá - Guia comercial da ACIESV para São Vicente no qual a consulta pode ser feita pelo site ou aplicativo

Projeto Empreender - Realizado por meio de parceria entre a FACESP e o Sebrae, o projeto visa desenvolver e fortalecer as micros e pequenas empresas por meio do associativismo.

Atendimento 24 horas via internet ou linha discada (URA), onde o usuário disponibilizará de um código e senha para todos os tipos de consultal

SCPC Administrado por Boa Vista

Departamento de cobrança
Efetuamos todos os tipos de cobrança legal, bem como negativação e realização para os associados que utilizam o departamento

Palestras e Cursos
Atuamos em parceria com consultores extremamente capacitados e qualificados. Nosso objetivo é oferecer ao nosso associado capacitação, informação e acesso fácil a nossas atividades

Convênios diversos
Dentistas, Médicos, Clínicas Laboratórios, Escolas, Hotel, e Esporte e Lazer. Confira no nosso site.

Parceiros
Sebrae e Sindicato do Comércio Varejista

Certificado Digital
Tecnologia que oferece segurança, agilidade e validade jurídica em transações eletrônicas

Escritório Regional da Junta Comercial do Estado de São Paulo

Oferece serviços de encaminhamento de abertura de empresa; alteração contratual; ficha de breve relato; histórico de empresas; certidões e certidão de inteiro teor; entre outros.

SALÃO DE FESTAS

A ACIESV participa de todos os episódios importantes de São Vicente, cuja finalidade principal é zelar pelos interesses do comércio

Empresário, anuncie em nossos meios de comunicação

JORNAL | SITE FANPAGE | MAILING

Interessados entrem em contato pelo telefone **(13) 3569-2910**

Em confraternização de Natal associados se reúnem na sede da entidade

A interação e o bom relacionamento devem sempre ser cultivados dentro de qualquer entidade, prezando por isso a Associação Comercial de São Vicente reuniu seus sócios na noite de 20 de dezembro em comemoração ao Natal. O evento aconteceu na sede da Aciesv e proporcionou uma noite agradável de confraternização entre todos os membros. O orador da noite foi Alcides Antoneli, presidente da Associação.

Organização Contábil São Vicente
DESDE 1970
• Assessoria Contábil
• Fiscal • Trabalhista
• Jurídica
TELEFONES: (13)
3468.1200/3468.7982
FAX: (13) 3467.1109
www.contabilidadesaovicente.com.br
RUA MARTIM AFONSO, 213
CONJ. 4 A 7 • SÃO VICENTE

RESIDENCIAL CASABLANCA
HOTEL E CLÍNICA DE IDOSOS
facebook.com/residencialcasablanca
SÃO VICENTE E PRAIA GRANDE
CENTRAL DE ATENDIMENTO
(13) 3467.8547 (13) 97403.8867

★ CARTÃO DE VISITA ★ FOLHETO ★ CARDÁPIO
★ CONVITES DE CASAMENTO
BANNER
FAIXA
ADESIVO
Somatorium
IMPRESSÃO DIGITAL, GRÁFICA & COPIADORA
Praça 22 de Janeiro, 415 | Centro | SV
Tel. (13) 3467-7156 | 99609-7210

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL INDUSTRIAL E EMPRESARIAL ACIESV SÃO VICENTE
ASSOCIE-SE.
(13) 3569.2910