

INTRODUÇÃO

A Prefeitura Municipal de Guarujá, por meio da Secretaria Municipal de Finanças, tem a honra de dar início ao Projeto Ambulante Legal, uma formação voltada ao fortalecimento, à valorização e à qualificação dos trabalhadores ambulantes que atuam nas praias do nosso município. A iniciativa é resultado de uma força-tarefa realizada em fevereiro de 2025 pelos fiscais do Setor de Comércio Ambulante, ocasião em que foram identificadas diversas necessidades operacionais e sanitárias, além de ouvidas as demandas e sugestões dos próprios ambulantes.

Com profundo respeito à trajetória de cada profissional aqui presente, reconhecemos a relevância do comércio ambulante para a história e a identidade de Guarujá. Por décadas, os ambulantes têm desempenhado um papel essencial na economia local, no turismo e no acolhimento dos visitantes, além de representarem uma importante fonte de sustento para inúmeras famílias.

O projeto Ambulante Legal foi estruturado para oferecer capacitação técnica, orientação sobre direitos e deveres, e práticas que promovam o bem-estar coletivo, a segurança alimentar e a preservação ambiental. A formação será realizada em três encontros, com carga horária total de 10 horas, divididas em quatro módulos temáticos:

- Módulo I – Direitos e Deveres
- Módulo II – Boas Práticas para Serviços de Alimentação (Ambulantes)
- Módulo III – Educação Ambiental e Sustentabilidade
- Módulo IV – Segurança e Combate a Incêndio.
- Módulo V – Empreendedorismo

Ao final da formação, os participantes que obtiverem **100% de presença** receberão o Selo Ambulante Legal, que deverá ser afixado no carrinho ou ponto de venda como forma de identificação de que o ambulante participou integralmente do curso e está comprometido com práticas seguras, sustentáveis e alinhadas às normas do município.

Nosso objetivo é promover o desenvolvimento de uma atuação cada vez mais segura, legalizada, sustentável e valorizada, construindo caminhos de crescimento conjunto entre o poder público, os profissionais ambulantes e a sociedade.

Agradecemos imensamente a presença de todos. Que este seja um ciclo de aprendizado, troca e fortalecimento coletivo.

SEFIN COMÉRCIO/SEFIN FISCALIZAÇÃO

MÓDULO I

DIREITOS E DEVERES

A estrutura legislativa que compõe o regramento dos direitos e deveres inerentes ao comércio ambulante se estrutura em algumas leis e decretos, levando em consideração essa diversidade e para não existir um alongamento desnecessário até porque as leis e decretos podem tratar de assuntos variados neste modulo foi feito um recorte das principais com seus artigos mais importantes inerentes a atividade ambulante.

LEI COMPLEMENTAR Nº 297/2021.

Art. 2º Para a designação dos locais para a autorização das licenças, fica estipulado o seguinte:

I - Zoneamento "A": PRAIAS (Compreendido pelas faixas arenosas das praias do Município);

Art. 4º A Licença para o Exercício da atividade de Comércio Ambulante será outorgada a título precário, oneroso, pessoal e intransferível, tendo sua validade efetivada para o exercício fiscal em que for expedida ou renovada, e poderá ser revogada a qualquer tempo, a critério da Administração, sem que assista ao interessado qualquer direito à indenização.

Art. 9º É obrigatória a fixação do alvará ou licença para o exercício do comércio ambulante e do adesivo fornecido pelo Prefeitura em lugar próprio e facilmente visível, exibindo-se à autoridade municipal competente sempre que esta o solicitar.

Art. 11. A concessão da licença ou renovação somente será analisada e deferida mediante requerimento do interessado devidamente assinado, no qual deverá constar nome, endereço e nacionalidade.

§ 1º O requerimento de que trata o caput deste artigo, deverá estar instruído com os seguintes documentos:

- a) Identidade (RG);
- b) C.P.F.;
- c) Atestado de saúde ocupacional (ASO);
- d) Atestado de antecedentes criminais;
- e) Título de eleitor, com a comprovação de efetiva votação no Município de Guarujá na última eleição e certidão de quitação expedida pela Justiça Eleitoral;
- f) Comprovante atual de residência;
- g) Comprovante de residência no Município, por no mínimo 03 (três) anos ininterruptos.

Art. 16. Os carrinhos para o transporte de mercadorias e equipamentos não poderão permanecer na faixa arenosa ou em área pública, exceto no momento de embarque e desembarque.

§ 1º Fica estipulado o horário até as 10h para o procedimento de carga e descarga.

§ 2º Fica terminantemente proibido o exercício de atividade ambulante nas praias após às 20h.

Art. 12. Fica obrigatória a utilização de crachás de identificação e uniformes por todos os comerciantes ambulantes, em condições de higiene, asseio e em bom estado de conservação, sendo que aos que comercializam gêneros alimentícios deverão utilizar aventais, camisas, bermudas e bonés na cor clara.

Art. 17. Todos os equipamentos e mercadorias deverão permanecer dentro do espaço reservado ao carrinho, obedecendo o limite de 02 (dois) metros das suas laterais, não podendo delimitar, cercar ou reservar área na faixa arenosa fora dos limites aqui estabelecidos.

Art. 18. Aos carrinhos de praia fica permitido a captação de clientes somente na faixa arenosa, sendo terminantemente proibida a abordagem de clientes nos calçadões, ruas e avenidas do Município.

Art. 19. A fixação de guarda-sóis e cadeiras somente será permitida no momento do efetivo atendimento ao cliente, ficando terminantemente proibida a sua fixação com o objetivo de reservar ou demarcar espaço na faixa arenosa das praias.

Art. 39. No caso de infrações às prescrições desta Lei Complementar, ficam fixadas as seguintes penalidades:

I - Advertência por escrito;

II - Multas previstas pelo Código de Posturas Municipal;

III - cassação.

LEI COMPLEMENTAR 044/98

Art. 236...

§ 3º Na faixa de areia das praias fica proibida a comercialização de produtos envasados e/ou servidos em recipientes de vidro.

Art. 258 Para efeito da fiscalização da Prefeitura, o proprietário de estabelecimento comercial, industrial ou prestador de serviços deverá conservar o alvará de localização ou funcionamento em lugar próprio e facilmente visível, exibindo-se à autoridade municipal competente sempre que está o solicitar.

Parágrafo Único. A exigência do presente artigo é extensiva à licença de vendedor ambulante ou eventual em lugar público, quando for o caso.

Art. 281 A intimação terá lugar sempre que for necessário fazer cumprir qualquer disposição deste Código.

Art. 288 Nas infrações a dispositivos relativos à manutenção da cidade poderão ser impostas multas de R\$ 100,00 (cem reais) a R\$ 3.000,00 (três mil reais).

Art. 290 Nas infrações a dispositivos relativos à qualidade ambiental poderão ser impostas multas de R\$ 1.000,00 (mil reais) a R\$ 500.000,00 (quinhentos mil reais).

Parágrafo único. O pagamento da multa instituída por este artigo não exime o infrator do dever de reparar o dano causado (Redação dada pela Lei Complementar nº 245/2019)

DECRETO 13371/19

Art. 1º Os carrinhos utilizados no comércio ambulante, licenciados, que exerçam suas atividades na faixa de areia das praias, deverão possuir coberturas padronizadas e atender as normas contidas neste Decreto.

Parágrafo único. O tipo do tecido a ser utilizado para as respectivas coberturas, deverá ser padronizado de acordo com o modelo "night & day" ou similar.

Art. 2º Para carrinhos com comércio de coco e milho, deve ser utilizado 01 (um) toldo de cobertura medindo, no máximo, 3,00m x 2,50m.

Art. 3º Para carrinho com comércio de lanches, deve ser utilizado 01 (um) toldo de cobertura medindo, no máximo, 6,00m x 4,00m.

Art. 4º A cor da cobertura e dos guarda-sóis de apoio ao serviço do carrinho, deverá ser na cor Azul Royal, podendo conter a identificação (nome) do carrinho em letras brancas, sem logotipo ou publicidade de terceiros.

§ 1º Fica autorizada a utilização de até 04 (quatro) guarda-sóis de apoio para cada carrinho de lanche, sendo 02 (dois) em cada lado.

§ 2º Na parte frontal do toldo, deverá constar o número da inscrição municipal e os seguintes dizeres, em letras brancas: Fiscalização - Ligue "153".

Art. 5º A padronização de toldo e guarda-sóis de apoio ao serviço dos carrinhos contidas neste Decreto, deverão ocorrer, no máximo, até o dia 02 de março de 2020.

Art. 6º Deverão ser observadas pelos comerciantes que exercem o comércio com carrinhos nas praias do Município, as seguintes prescrições, sob pena de cassação da licença:

I - Para os comerciantes que trabalham com lanches e bebidas:

a) os carrinhos deverão ser fixados até 10 (dez) metros do muro de contenção do calçadão da orla da praia;

b) será permitida a utilização de até 30 (trinta) guarda-sóis, com 04 (quatro) cadeiras de plástico e uma banquetas para cada carrinho de praia, observado o prazo estabelecido no artigo 5.º deste Decreto;

c) as pessoas que trabalharem nos carrinhos deverão utilizar uniforme na cor clara, limpos e em bom estado de conservação;

d) os carrinhos deverão possuir lixeiras em local visível e os comerciantes titulares das respectivas licenças serão responsáveis pela manutenção e limpeza da área por eles utilizada;

e) o lixo produzido deverá ser devidamente embalado e depositado em local adequado para tal finalidade;

f) fica proibida a deposição de gordura, lixo ou qualquer outro detrito na areia da praia, ficando sujeito à multa prevista na Lei Complementar nº 044, de 24 de dezembro de 1998, ao comerciante que praticar tal ato;

g) a fixação de guarda-sóis e cadeiras, estabelecidas na alínea "b" deste inciso, somente será permitida no momento do efetivo atendimento ao cliente, ficando terminantemente

proibida a fixação de guarda-sóis e cadeiras com o objetivo de reservar ou demarcar espaço na faixa de areia;

h) os toldos, os guarda-sóis e cadeiras deverão estar em bom estado de conservação, sendo que os guarda-sóis e cadeiras devem permanecer desarmados ao lado do carrinho, sendo vedada a publicidade de terceiros, exceto a identificação do próprio carrinho de praia;

LEI 4748/19

Art. 1º Os ambulantes que comercializam produtos em carrinhos dotados de botijão de gás deverão manter, permanentemente, junto aos respectivos carrinhos, extintor de incêndio adequado e em condições de uso.

LEI 4898/21

Art. 2º O programa visa à obrigatoriedade da colocação de sacos de lixo em todos os guarda-sóis que sejam instalados em toda a extensão da faixa de areia das praias da cidade. Sejam pelos condomínios, restaurantes, quiosques, bem como os ambulantes; todos que disponibilizam do serviço de praia ao público frequentador das praias da cidade.

§ 1º Os sacos de lixo deverão ser de plástico, com capacidade para até 15 (quinze) litros;

§ 2º Os condomínios, restaurantes, quiosques, bem como os ambulantes são obrigados a manter os serviços de conservação manutenção e segurança dos recipientes que forem instalados. (Redação dada pela Lei nº 4945/2021)

Segue o modelo do check list padrão utilizado pelos agentes de fiscalização do comércio ambulante, o mesmo possui as principais ações fiscalizatórias, mas não isenta o agente de verificar demais infrações ou condutas inaceitáveis por parte dos comerciantes da praia.

CHECK LIST – AMBULANTES			
DATA:		PLACA:	
CPF:			
NOME FANTASIA:			
TODOS DEVEM SER AUTUADOS NOS MOLDES DOS ARTIGOS 281/288 LEI 044/98			
ITENS FISCALIZADOS	FUNDAMENTAÇÃO	HISTÓRICO	OK
ALVARÁ EM LOCAL VISÍVEL	ART.9º LEI 297/21	INTIMAÇÃO/ADVERTÊNCIA/INFRAÇÃO	
TOLDO E GUARDA-SÓIS APOIO AZUL ROYAL	ART.4º DEC.13731/19	INTIMAÇÃO/ADVERTÊNCIA/INFRAÇÃO	
LIMITE DE GUARDA-SÓIS	ART.6º, b DEC.13731/19	INTIMAÇÃO/ADVERTÊNCIA/INFRAÇÃO	
EQUIPAMENTOS ATRÁS DO CARRINHO	ART.17 LEI 297/21	INTIMAÇÃO/ADVERTÊNCIA/INFRAÇÃO	
AUSÊNCIA PROPRIETÁRIO	ART.4º LEI 297/21	INTIMAÇÃO/ADVERTÊNCIA/INFRAÇÃO	
CONSERVAÇÃO DOS EQUIPAMENTOS	ART.6º, h DEC.13731/19	INTIMAÇÃO/ADVERTÊNCIA/INFRAÇÃO	
TOLDO – Nº PLACA E FISCALIZAÇÃO	ART.4º §2º DEC.13731/19	INTIMAÇÃO/ADVERTÊNCIA/INFRAÇÃO	
UNIFORME COR CLARA	ART.6º, c DEC.13731/19	INTIMAÇÃO/ADVERTÊNCIA/INFRAÇÃO	
PROIBIÇÃO: RECIPIENTES DE VIDRO	ART.236, §3º LEI 044/98	INTIMAÇÃO/ADVERTÊNCIA/INFRAÇÃO	
LIXEIRA COM TAMPA E EM LOCAL VISÍVEL	ART.6, d DEC.13731/19	INTIMAÇÃO/ADVERTÊNCIA/INFRAÇÃO	
RESERVA DE ESPAÇO	ART.19 LEI 297/21	INTIMAÇÃO/ADVERTÊNCIA/INFRAÇÃO	
CAPTAÇÃO DE CLIENTES	ART.18 LEI 297/21	INTIMAÇÃO/ADVERTÊNCIA/INFRAÇÃO	
EXTINTOR DE INCÊNDIO	ART.1º LEI 4748/19	INTIMAÇÃO/ADVERTÊNCIA/INFRAÇÃO	
SACOS DE LIXO PARA CADA GUARDA-SOL	ART.2º LEI 4898/21	INTIMAÇÃO/ADVERTÊNCIA/INFRAÇÃO	
AG. FISCAL:			
PRONTUÁRIO:			

MODULO II

BOAS PRÁTICAS PARA SERVIÇOS DE ALIMENTAÇÃO (AMBULANTES)

INSTALAÇÕES:

Os equipamentos ambulantes deverão estar limpos e em bom estado de conservação. (Lei Municipal 044/98 – Artigo 178)

Os vidros do carrinho deverão estar íntegros e limpos, sem gordura ou poeira. (Lei Municipal 044/98 – Artigo 178)

Há reservatório de água potável, limpo de material atóxico de fácil higienização e suspenso do chão. (Lei Municipal 044/98 – Artigo 221)

O local de trabalho e arredores deverão estar limpos. (Lei Municipal 044/98 – Artigo 178)

As lixeiras deverão estar providas de tampa e saco plástico (Lei Municipal 044/98 – Artigo 178)

O lixo deverá ser removido tantas vezes quanto necessário durante o período (Lei Municipal 044/98 – Artigo 178)

O gás deverá estar isolado, em compartimento com orifícios para ventilação, com mangueira adequada e dentro da validade (Lei Municipal 044/98 – Artigo 178)

Os equipamentos deverão ser isotérmicos em material liso, lavável e em bom estado de conservação e limpeza para armazenar os produtos que necessitem refrigeração (10083/Artigo 92)

UTENSÍLIOS:

Os utensílios, aparelhos e recipientes deverão ser de material adequado, limpos e conservados (Lei Municipal 044/98 – Artigo 221)

O oferecimento dos alimentos e bebidas ao consumo é feito obrigatoriamente em recipientes descartáveis – pratos e copos (Lei Municipal 044/98 – Artigo 236)

Os alimentos deverão ser manuseados com pregadores ou outro meio, sem contato manual (Lei Municipal 044/98 – Artigo 234)

Durante o trabalho deverão ser higienizados adequadamente os equipamentos, utensílios e mãos (Lei Municipal 044/98 – Artigo 203)

ARMAZENAMENTO E EXPOSIÇÃO DOS PRODUTOS:

As frutas e hortaliças deverão estar limpas e frescas, devidamente acondicionadas de modo a evitar contaminação por impurezas e insetos (Lei Municipal 044/98 – Artigo 234)

O gelo utilizado nos drinks para servir ao consumidor deverá ser produzido com água potável (GELO EM CUBOS) (Lei Municipal 044/98 – Artigo 212)

Observação: O gelo em escama deverá servir apenas para a refrigeração dos produtos.

Não utilizar plásticos usados ou reciclados ou qualquer outro material que possa contaminar os alimentos (Lei Municipal 044/98 – Artigo 236)

Os alimentos expostos deverão estar protegidos de insetos e poeira e armazenado em temperatura adequada às suas características – Recheio de pastéis e molhos mantê-los sob refrigeração (Lei Municipal 044/98 – Artigo 200)

Observar o prazo de validade dos produtos (Lei Municipal 044/98 – Artigo 200)

AMBULANTES:

Todos os que trabalham no equipamento ambulante deverão estar com uniformes limpos e adequados: avental, boné ou toca cobrindo todo o cabelo, em cor clara (Lei Municipal 044/98 – Artigo 232)

Todos os manipuladores de alimentos deverão ter boa higiene pessoal sem apresentação de dermatoses ou ferimentos visíveis (Lei Municipal 044/98 – Artigo 232)

Fazer a higienização das mãos após fumar, tocar em dinheiro, utilizar sanitário e durante o preparo de alimentos (Sugestão: Álcool Gel)
(Lei Municipal 044/98 – Artigo 232)

MÓDULO III

EDUCAÇÃO AMBIENTAL E SUSTENTABILIDADE

Importância da preservação do meio ambiente no exercício da atividade ambulante.

Manejo correto de resíduos sólidos, uso de materiais recicláveis, economia de recursos e respeito aos espaços públicos.

TREINAMENTO PROFISSIONAL PARA GERENCIAMENTO DE RESÍDUOS

- Classificação de resíduo: envolve a identificação do processo ou atividade que lhes deu origem, de seus constituintes e características, e a comparação destes contribuintes com listagens de resíduos e substâncias cujo impacto à saúde e ao meio ambiente é conhecido;
- Gerenciamento de Resíduos Sólidos: o processo que compreende a coleta, a manipulação, acondicionamento, o transporte, o armazenamento, o transporte, a reciclagem e a disposição final dos resíduos sólidos;
- Transbordo: procedimento de repasse de transporte de resíduo;
- Transportador: agente responsável pelo transporte dos resíduos sólidos na fonte geradora até o receptor de resíduos.
- Receptor: agente responsável pelo reprocessamento, tratamento e/ou disposição final dos resíduos.
- Destinação final: medida adotada para o descarte final de resíduos gerados, dentre as alternativas de reprocessamento (reutilização/recuperação e reciclagem), tratamento e/ou disposição final.

Educação Ambiental e Sustentabilidade

A Importância de Cuidar do Meio Ambiente

- O meio ambiente é onde vivemos, trabalhamos e vendemos nossos produtos.
- Cuidar dele garante saúde, qualidade de vida e mais clientes.
- Preservar evita sujeira, doenças e multas.

Como Lidar Corretamente com o Lixo

- Jogue o lixo sempre em locais adequados.
- Separe o lixo: papel, plástico, vidro e metal podem ser reciclados.
- O que não pode reciclar vai para o lixo comum.

Economizando Recursos

- Aproveite bem os materiais para evitar excesso de lixo.

Respeitando os Espaços Públicos

- Deixe o local de trabalho limpo.
- Não bloqueie calçadas ou vias públicas.
- Cuide das praças, ruas, praias e parques como se fossem sua casa.

Conteúdos Específicos

Resíduo: tudo que sobra da sua atividade, como embalagens e restos de comida.

Coleta seletiva: separar o lixo para facilitar a reciclagem.

- Impactos Ambientais do Comércio Informal
- Lixo jogado no chão polui rios e ruas.
- Pode causar enchentes e doenças.

Ações Sustentáveis no Dia a Dia

- Evite plástico e isopor.
- Relação com a Comunidade e o Espaço Urbano
- Ser limpo e organizado melhora sua imagem com os clientes.
- Ajuda a manter a cidade bonita.
- Mostra que você é um vendedor responsável.

Treinamento Profissional para Gerenciamento de Resíduos

- Classificação de Resíduo
- Entenda de onde vem o lixo: papelão, plástico, orgânico (restos de comida).

Gerenciamento de Resíduos Sólidos

- Coleta: junte o lixo.
- Acondicionamento: coloque em sacos apropriados.
- Transporte: leve para o local certo ou entregue para o coletor.
- Armazenamento: mantenha o lixo protegido até ser recolhido.
- Reciclagem: envie materiais recicláveis para centros de reciclagem.
- Disposição final: descarte o que não pode ser aproveitado de forma correta.
- Transbordo
- Às vezes, o lixo precisa passar por um local antes de chegar ao destino final. Isso é o transbordo.
- Transportador: é quem leva o lixo do seu ponto de venda até o lugar correto: pode ser o serviço de coleta da cidade.
- Receptor: é quem trata o lixo: recicla, reaproveita ou faz o descarte adequado.

Destinação Final - O lixo pode:

- Ser reciclado: transformado em novos produtos.
- Ser tratado: reduzido ou transformado.
- Ser descartado: de forma segura para não prejudicar o meio ambiente.

MODULO IV

SEGURANÇA E COMBATE A INCÊNDIO

Aspectos essenciais e os componentes da combustão.

Historicamente o fogo veio para auxiliar o homem em muitas áreas, porém quando perde-se o controle temos vários prejuízos. O fogo descontrolado, temos o incêndio, para controlar o fogo, e evitar um incêndio são necessários conhecer os fundamentos do fogo.

Teoria do Fogo

O fogo é uma reação química, que libera luz e calor devido à combustão de materiais diversos. Essa reação química decorre de uma mistura de gases a alta temperatura, que emite radiação geralmente visível. A explicação para essa reação é bem simples: basta entendermos que todo material quando aquecido a determinada temperatura libera gases, e são esses gases que, de fato, pegam fogo.



O *TRIÂNGULO DO FOGO*, é o entendimento dos fatores necessários, para que se haja a combustão, durante muito tempo acreditou-se que apenas três elementos seriam necessários: **combustível, comburente e energia de ativação (calor)**. Para tanto se buscou uma forma didática para disseminar este conceito, daí foi criado o triângulo do fogo, aproveitando a forma geométrica para a associação dos três elementos básicos para a combustão. Agora foi substituída pelo *TETRAEDRO DO FOGO*, pela inclusão da **reação em cadeia**.



O fogo é formado por **quatro elementos**: Oxigênio (Comburente), Combustível, Temperatura (calor) e Reação em cadeia.

Ao eliminar um dos elementos o fogo não se sustenta.

- **Oxigênio** é o comburente. Interfere na velocidade da combustão. Em ambiente com pequeno percentual de oxigênio a combustão não ocorre ou ocorre em velocidade reduzida. Em ambiente com elevada concentração de oxigênio, ocorre com intensidade.
- **Calor**, quando um corpo é aquecido, a velocidade das moléculas aumenta, resultando no aumento da temperatura. O calor produz efeitos físicos e químicos nos corpos e efeitos fisiológicos nos seres vivos. Com aumento da intensidade do calor, os corpos apresentam modificações, inicialmente físicas e depois químicas.
- **Combustíveis**, toda matéria orgânica (madeira, papel, tecido, óleo, solvente, plásticos, carvão...) é combustível. A velocidade da combustão depende da maior ou menor interação do combustível com o oxigênio. Os combustíveis podem ser sólidos, líquidos ou gasosos. Os sólidos e os líquidos antes de entrar em combustão necessitam de mudar de estado, ou seja, passar para o estado gasoso.
- **Reações em cadeia**, constituem o processo que permite o progresso da reação da mistura comburente-combustível. Na combustão ocorre a formação de frações químicas, instáveis e temporárias, denominadas "radicais livres". Estes radicais são responsáveis pela transferência de energia entre uma molécula "queimada" e uma molécula "não queimada".

Classificação dos materiais da combustão e Prevenção ao princípio de Incêndio.

Toda a combustão (queima) tem os seus quatro elementos ativos: Oxigênio, Combustível, Temperatura (calor) e Reação em cadeia. Para poder extinguir com o princípio do fogo descontrolado, teremos que saber, sobre qual combustível teremos que agir.

Combustíveis Sólidos, dependem uma área superficial e queimam muito rápido. Exemplos: madeira, papel, tecido, metais.

Combustível Líquido, é necessário que ocorra a vaporização do líquido para que haja a combustão. Exemplos: gasolina, álcool, éter, tinta, solventes. Não tem forma própria, assumindo a forma do recipiente que os contém, se derramados, escorrem e se acumulam nas partes baixas, a maioria dos líquidos inflamáveis são mais leves que a água, sendo assim flutuam sobre ela, os líquidos derivados do petróleo têm pouca solubilidade em água, na sua grande maioria são voláteis (que mudam sua forma rapidamente).

Combustível Gasoso, já estão em suspensão e se inflamam rapidamente. Exemplos: hidrogênio, GLP (Gás Liquefeito de Petróleo, conhecido como "gás de cozinha"), acetileno, metano.

Sabendo essas classificações dos combustíveis, podemos determinar qual o tipo de princípio de incêndio que teremos que combater. Essa classificação foi elaborada pela NFPA (National Fire Protection Association), uma associação norte-americana. As classes foram divididas desta maneira para facilitar a aplicação e utilização correta do agente extintor correto para cada tipo de material combustível.

- Classe **A** - são materiais de fácil combustão com a propriedade de queimarem em sua superfície e profundidade, e que deixam resíduos, como: tecidos, madeira, papel, fibras, etc.
- Classe **B** - são considerados inflamáveis os produtos que queimem somente em sua superfície, não deixando resíduos, como óleo, graxas, vernizes, tintas, gasolina, etc.
- Classe **C** - quando ocorrem em equipamentos elétricos energizados como motores, transformadores, quadros de distribuição, fios, etc.
- Classe **D** - elementos pirofóricos como magnésio, zircônio, titânio.
- Classe **K** - óleos de cozinha, gorduras e graxa (classificação da norma NFPA 10).



Como evitar princípio de INCÊNDIO nos carrinhos:

1. Não guarde qualquer tipo de material dentro do carrinho, quando estiver com o fogo acesso esquentando ou cozinhando alimentos;
2. Não conserve combustíveis e inflamáveis próximos das áreas do carrinho, mesmo que para higienização;
3. Verificar periodicamente as condições, a validade dos registros de gás, tubulações e bocais de saída de gás;
4. Não deixar pessoas fumando ou que joguem cigarros próximos do carrinho;

Tipos de extintores e acondicionamento correto.

A finalidade do extintor é realizar o combate imediato e rápido em princípios de incêndio, ou seja, os pequenos focos. A aplicação dos extintores em princípio de incêndio não deve justificar qualquer demora, mesmo que pareça que o fogo pode ser dominado rapidamente. Para cada classe de incêndio existe um extintor adequado, assim, a seguir, apresentaremos os tipos mais comuns de extintores, relacionando-os ao fim a que se destinam:

Água, é o agente extintor mais abundante na natureza. Age principalmente por resfriamento, devido a sua propriedade de absorver grande quantidade de calor. Atua também por abafamento (dependendo da forma como é aplicada, neblina, jato contínuo, etc.). A água é o agente extintor mais empregado, em virtude do seu baixo custo e da facilidade de obtenção. Em razão da existência de sais minerais em sua composição química, a água conduz eletricidade e seu usuário, em presença de materiais energizados, pode sofrer choque elétrico. Quando utilizada em combate a fogo em líquidos inflamáveis, há o risco de ocorrer transbordamento do líquido que está queimando, aumentando, assim, a área do incêndio.

Espuma, pode ser química ou mecânica conforme seu processo de formação. A Química resulta da reação entre as soluções aquosas de sulfato de alumínio e bicarbonato de sódio. A Mecânica é formada por uma mistura de água com uma pequena porcentagem de concentrado gerador de espuma e entrada forçada de ar, fazendo com que produza um aumento de volume da solução (de 10 a 100 vezes), formando a espuma. A rigor, a espuma é mais uma das formas de aplicação da água, pois constitui-se de um aglomerado de bolhas de ar ou gás (CO₂) envoltas por película de água. Mais leve que todos os líquidos inflamáveis, é utilizada para extinguir incêndios por abafamento e, por conter água, possui uma ação secundária de resfriamento.

Gás carbônico é utilizado, principalmente, em incêndios classe C (equipamento elétrico energizado). Além de não conduzir eletricidade, o CO₂ fornece sua própria pressão para a descarga do extintor ou cilindro de armazenamento e, sendo gás, pode penetrar e espalhar-se por toda área incendiada. É eficaz como agente extintor porque, em primeiro lugar, reduz a concentração de O₂, agindo por abafamento. É cerca de uma vez e meia mais denso que o ar, propriedade que lhe proporciona a tendência de substituir o oxigênio sobre as superfícies que queimam. Também possui certo efeito resfriador dependendo da condição de aplicação. O CO₂ é um asfixiante simples e pode levar a inconsciência e morte quando presente em altas concentrações.

Pós-químicos, são altamente eficientes para extinguir incêndios envolvendo líquidos inflamáveis. As partículas de produto químico finamente divididas, são interceptoras de radicais livres e quebram o processo de oxidação da reação em cadeia de combustão dentro da chama. Como não têm a capacidade de resfriar, não asseguram o combustível contra a re-ignição, caso o mesmo seja exposto a fontes de ignição.

Classe D, a base de Cloreto de Sódio Isolamento entre o metal e a atmosfera e o resfriamento. Agentes extintores de incêndio **Classe K**, solução especial de acetato de potássio diluída em água

COMO UTILIZAR O EXTINTOR DE INCÊNDIO:

- 1) Retire o pino de segurança para usar o extintor. Todo extintor tem um pino inserido na alavanca que o impede de ser descarregado acidentalmente, para acioná-lo, segure o anel na lateral da alavanca e puxe o pino para fora;
- 2) Agora que o extintor está pronto para descarregar, segure-o de forma que o bico fique apontado na direção do fogo;
- 3) Aponte a mangueira para a base do fogo, segure a alavanca inferior (a alça de transporte) com uma mão e a mangueira ou o bico do extintor com a outra mão;
- 4) Em seguida, aponte a mangueira diretamente para a base do fogo e não para as chamas, pois será necessário apagar o combustível que está queimando. Com extintores de CO₂, mantenha as mãos longe do difusor de descarga de plástico, pois ele ficará extremamente frio;
- 5) Para liberar o agente extintor, aperte as duas alavancas juntas com uma das mãos enquanto aponta a mangueira para a base do fogo com a outra, aplique uma pressão de forma lenta e uniforme ao apertar as alavancas, e por fim, solte as alavancas para parar de descarregar o extintor;

- 6) Percorra com a mangueira de um lado para o outro das chamas. Para extinguir todo o combustível, vá e volte com a mangueira, percorrendo lentamente a base do fogo enquanto descarrega o extintor. Aproxime-se do fogo somente quando as chamas apagarem. Continue a descarregar o extintor até apagar o incêndio;
- 7) Afaste-se e repita todo o processo se as chamas voltarem a acender. Observe o incêndio de perto para garantir que as chamas não voltem mais. Se isso acontecer, afaste-se um pouco, aponte a mangueira novamente, aperte a alavanca e percorra a base do fogo até extingui-lo. Nunca dê as costas para o fogo e fique sempre atento ao local do incêndio e em como ele está reagindo;
- 8) Trabalhe a uma distância segura das chamas. Muitos extintores de incêndio funcionam entre uma faixa de 2,5 m a 4 m. Antes de descarregar o extintor, posicione-se de modo que você fique a uma distância de 2 m a 2,5 m. Você poderá se aproximar das chamas assim que o incêndio começar a apagar;
- 9) Saia imediatamente caso o fogo esteja fora de controle. Um extintor comum terá agente suficiente para usar por cerca de dez segundos. Se o incêndio não apagar depois que o extintor estiver totalmente descarregado, recue e saia imediatamente. Acione os bombeiros se ninguém ainda os tiver chamado;
- 10) Substitua ou recarregue o extintor o mais rápido possível. Alguns modelos são descartáveis e deverão ser descartados assim que descarregá-los, mas outros são recarregáveis, poderão ser reabastecidos e pressurizados novamente. Não abandone um extintor vazio, pois alguém pode precisar usá-lo no caso de uma emergência.

Métodos de extinção do fogo

Os métodos de extinção do fogo, irão atuar no sentido de eliminar ou separar um dos itens do tetraedro dos outros elementos, os métodos são: o isolamento do combustível, eliminação de fontes de ignição, isolamento do oxigênio do ar ou outro comburente ou a interrupção da reação em cadeia. Os agentes extintores deverão ser eficazes o suficiente para extinguir uma ou mais classes de incêndio.

Abafamento. Consiste em eliminar o comburente (oxigênio) da queima, fazendo com que ela enfraqueça até se apagar. Para exemplificar, basta lembrar que, quando se está fritando um bife e o óleo liberado entra em combustão, a chama é eliminada pelo abafamento ao se colocar a tampa na frigideira. Isso reduz a quantidade de oxigênio existente na superfície da fritura. Incêndios em cestos e lixo podem ser abafados com toalhas molhadas de pano não sintético. Extintores de CO₂ são eficazes para provocar o abafamento.

Retirada do material. Retira-se o material que está próximo ao fogo, efetuando um isolamento para que as chamas não tomem grandes proporções.

Resfriamento. O resfriamento consiste em tirar o calor do material. Para isso, usa-se um agente extintor que reduz a temperatura do material em chamas. O agente mais usado para combater incêndios por resfriamento é a água.

SAIBA COMO AGIR QUANDO HÁ VAZAMENTO DE GÁS:

Vazamento de gás SEM fogo:

- Mantenha a calma.
- Não fume e nem acenda fósforos ou isqueiros.
- Feche o registro de gás.
- Remova o botijão de gás para que o ar ventile.
- Afaste as pessoas do local.

Vazamento de gás COM fogo:

- Mantenha a calma.
- Se possível, feche o registro de gás.
- Afaste as pessoas do local.
- Retire do local os materiais combustíveis que puder.
- Chame o Corpo de Bombeiros pelo telefone 193.

Incêndio com botijão no local:

- Mantenha a calma.
- Chame com urgência o Corpo de Bombeiros pelo telefone 193.
- Se possível, retire todos os botijões de gás da área de incêndio antes que o fogo os atinja.
- Afaste as pessoas do local.

MÓDULO V EMPREENDEDORISMO

O QUE É SER UM EMPREENDEDOR:

Um empreendedor é aquele que faz um empreendimento, não como colaborador de uma empresa, mas abrindo a própria empresa. Ele tem que ser obsessivo na busca pela excelência, na preocupação em remunerar bem seus colaboradores e em oferecer o melhor produto ou serviço a seus clientes. É uma pessoa que conhece as habilidades que tem e aprende a tirar proveito disso.

E o empreendedorismo, o que é? São todas as ações dessa pessoa para colocar em prática suas habilidades montando um negócio que será seu ganha-pão, fazendo do que gosta a sua profissão.

EMPREENDEDORISMO DE PRAIA:

Apesar do nome, tem as mesmas características do empreendedor tradicional. Porém, o **turismo de natureza, sol e praia** possui regulamentos e protocolos de biossegurança bastante específicos, que precisam ser estudados antes de iniciar-se no segmento.

De acordo com pesquisa recente, quase 60% dos brasileiros preferem tirar férias no verão e 65% deles gastam mais neste período do que em qualquer outra época do ano.

O turista de **sol e praia** possui características que facilitam a sua identificação. As principais delas são:

- Buscam descanso e são atraídos por práticas esportivas do local;
- Buscam pontos com infraestrutura que ofereça diversão e novas experiências;
- Buscam vivências e interação com as comunidades locais;
- Na classe C, predominam homens e mulheres entre 25 e 45 anos.

O segredo do sucesso está em identificar uma necessidade local e oferecer uma solução prática e inovadora. A demanda no verão é alta e os negócios que se destacam são aqueles que conseguem aliar qualidade, preço justo e um atendimento diferenciado.

QUALIDADES DO EMPREENDEDOR

As qualidades de um bom empreendedor são: Busca de oportunidades e iniciativa; persistência; comprometimento; qualidade e eficiência; busca de informações; rede de contatos; independência e autoconfiança.

PLANEJAR O SEU NEGÓCIO É FUNDAMENTAL:

Fazer um plano de negócios é a melhor forma de você visualizar tudo o que a sua empresa precisa para se estabelecer, se manter e crescer, ou seja, funcionar — desde a compra de materiais junto aos fornecedores até o atendimento ao cliente, com a entrega do produto ou finalização de um serviço. Pesquise como fazer um plano de negócios!

DESCRIÇÃO GERAL DO NEGÓCIO:

Para se ter um negócio duradouro, deve-se atentar para as seguintes questões: Concorrência; Clientes; Fornecedores; Matéria-prima; Preços; Vendas; Prestadores de serviços; Operacional / funcionários; Estratégias de marketing (ou atrativos para os clientes) e, por fim, impostos e outros custos.

PRODUTOS OFERECIDOS:

Saber qual é o seu carro-chefe, o produto que se destaca, é fundamental. Defina em que você é forte em seu negócio, onde e como você atrai mais clientes. Saia do lugar comum!

EQUIPAMENTOS E UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS:

Faça uma lista com equipamentos e utensílios de que você irá precisar, como painéis, guarda-sóis, etc.

CAPITAL DE GIRO:

O capital de giro refere-se aos recursos necessários para você investir por um período até o seu negócio gerar recursos suficientes para manter suas atividades cotidianas.

- Gastos mensais com manutenção e seguros;
- Custos com mão de obra;
- Custos fixos;
- Preço do produto.

Fundamental que tenha essas informações de forma clara, para que não tenha prejuízos ou apresentar um serviço a preços que espantem a clientela!

O QUE QUER O CLIENTE?

Ele variará com o tipo de serviço ou produto que você oferece. Para entender melhor, vamos destacar a seguir as principais expectativas dos clientes.

- Ser tratado com gentileza, honestidade, educação e respeito;
- Ter total confiança no que você faz ou vende;
- Saber que pode opinar a respeito do atendimento ou dos produtos;
- Ser atendido com agilidade;
- Ter diversas opções de pagamento.

Alguns empreendimentos podem oferecer diferenciais que farão com que você conquiste e fidelize ainda mais clientes. Confira alguns deles:

- Atendimento personalizado;
- Foco no diferencial (produtos veganos, vegetarianos, fitness, etc.);
- Vendas ou reservas por telefone e internet;
- Estacionamento ou indicação de onde estacionar com desconto;
- Cadastro de clientes e programa de fidelização.

COMUNICAÇÃO É FUNDAMENTAL:

O ambiente do seu empreendimento precisa comunicar que você quer que o seu cliente se sinta confortável, bem tratado. Mas tudo isso é apenas uma parte da sua comunicação. É necessário que você e sua equipe saibam conversar, ouvir e sentir as expectativas do cliente.

TREINAR PARA IMPRESSIONAR:

Padronizar o atendimento de forma organizada é uma tarefa importante para o sucesso do seu negócio. Um bom caminho é responder às seguintes questões:

- O que eu preciso dizer?
- De que forma?
- Como atingir o meu público-alvo?

Mesmo que você trabalhe com uma equipe familiar, poucos empregados, ou mesmo que atue sozinho, criar um procedimento para atender bem e de forma satisfatória contribuirá para que você mantenha sua clientela satisfeita. É preciso treinar!

DIFERENCIAL:

Você pode conquistar um diferencial, aplicando as seguintes estratégias:

- Pesquisando o que faz a concorrência;
- Colocando à disposição um produto inovador;
- Oferecendo um excelente atendimento, tratando seus clientes com simpatia e respeito;
- Superando o padrão da concorrência;
- Criando brindes e promoções periodicamente;
- Agindo com rapidez.

TIPOS DE CONSUMIDORES:

Consumidores se baseiam em escolhas como preço e qualidade, mas também compram por motivos emocionais, afetivos e pelo bom atendimento, onde faz a pessoa consumir no seu estabelecimento.

CONHEÇA SEUS FORNECEDORES:

Para satisfazer os seus clientes, é fundamental que os seus produtos cumpram certos requisitos:

- Preço atraente;
- Alta qualidade;
- Quantidade suficiente.

O QUE É MARKETING?

Marketing é uma palavra de origem inglesa que quer dizer mercado, negócio, mas também qualquer iniciativa feita para aumentar a quantidade de clientes ou melhorar o relacionamento deles com a empresa.

Assim, **Marketing** é o estudo do comportamento de um produto ou serviço dentro do mercado, desde sua criação até a chegada à mão do cliente. Com esse estudo você vai decidir:

- Com quais custos você precisará se preocupar;
- O preço final que poderá adotar quando oferecer seus produtos e serviços ao consumidor;
- O planejamento de vendas;
- A oferta de seus produtos;
- Como será o contato com o seu cliente;
- Que postura, como empreendedor, você irá adotar diante da sociedade.

É bom lembrar que a preocupação com o meio ambiente e com a inclusão social já é uma ótima ação de marketing para seu negócio, respeitando as leis existentes.

AÇÕES DE MARKETING ACESSÍVEIS PARA SEU NEGÓCIO:

- Divulgue seus pontos fortes;
- Seja único;
- Use as redes sociais, mensagens pelo celular e e-mails;
- Pegue carona com as grandes marcas;
- Divulgue suas conquistas;
- Cadastre seus clientes (WhatsApp, telefone, data de aniversário, etc...);
- Você também é garoto-propaganda;
- Facilite a vida dos clientes;
- Estimule o boca a boca;
- Seu cliente é uma fonte de pesquisa;
- Um ambiente gostoso;
- Promoções e pequenas gentilezas;
- Organize eventos e seja solidário;
- Depois da venda, a atenção continua;
- Treine e reconheça sua equipe.

VAMOS FAZER CONTAS?

Para chegar a essa harmonia entre custos e despesas, competitividade e rentabilidade, será preciso elaborar uma planilha com o máximo possível de informações sobre os custos e as despesas do seu negócio.

DESPESAS FIXAS:

Também chamadas de custos fixos, são aquelas que o seu negócio gera todos os meses, independentemente das suas vendas e de sua produção.

DESPESAS VARIÁVEIS:

As despesas variáveis são todos os gastos que o seu negócio tem no momento da venda, que são diretamente relacionados à ela, como impostos e comissões, custo com matéria-prima e embalagem e custos com fretes.

PREÇO DE VENDA:

É o valor que deverá cobrir o custo direto da mercadoria, do produto ou do serviço, mais as despesas variáveis e as despesas fixas proporcionais e, ainda, possibilitar que sobre um lucro adequado.

QUAL A MARGEM DE LUCRO IDEAL?

A **margem de lucro** varia de negócio para negócio e depende do setor de atuação, do tipo de produto ou serviço oferecido, do custo total das operações, etc. Especialistas financeiros sugerem tomar como base algumas médias de **margem de lucro** para cada setor, a saber:

- Lojas e comércio: 10% a 15%.
- Serviços: 20%

SEU CARTÃO DE VISITA:

A maneira como você vende seus produtos é o cartão de visita da sua empresa. A primeira impressão que você deixa no consumidor funciona como um início de namoro, que pode render casamento ou determinar o rompimento definitivo da relação.

REUNIÕES COM A EQUIPE DE VENDAS:

Criar entusiasmo em sua equipe e a motivar para além do simples pagamento de diárias ou comissões é uma das mais importantes ações do empreendedor. Lembre-se: a equipe é a sua empresa.

DEMONSTRAÇÃO DO PRODUTO:

Como você se comporta ao comprar um produto? Quantas vezes você decidiu adquirir uma mercadoria – depois de ouvir uma explicação detalhada, convincente – com o sentimento de que sabia exatamente o que estava levando?

Pois a mesma coisa acontece com o seu cliente. Ele quer saber o que está comprando, se o produto vai trazer vantagens para ele, como a mercadoria foi produzida, etc. Se o cliente souber que aquele salgadinho foi preparado segundo uma receita de família, que a carne de frango utilizada veio de uma granja caseira confiável e ele vai se encantar com o que está comprando.

DIFERENCIAÇÃO DO PRODUTO:

Atualmente, com tanta concorrência, descobrir o que você pode fazer a mais para o cliente é decisivo para a ampliação do seu negócio. E podem ser coisas simples e criativas, como uma apresentação diferenciada dos produtos, uma nova forma de atendimento, um prato exclusivo ou acessível, etc.

GANHOS EXTRAS:

Durante muito tempo, empreendedores em geral pensavam no conceito de ganho somente como dinheiro. Hoje é sabido que o ganho pode ter diversos significados. Quando sua empresa recebe um certificado de qualidade, por exemplo, você agrega certo valor ao seu negócio. Ele se torna mais importante e é valorizado por seus clientes por causa desse documento.

PREFEITURA MUNICIPAL DE GUARUJÁ
Prefeito Farid Said Madi

SECRETARIA DE FINANÇAS
Adalberto Ferreira da Silva

Diretoria de Desenvolvimento Econômico
Alcides Ricardo Oliveira de Castro - 24.030

Coordenador Geral

Ronaldo de Paula Marcondes - 24.196

Produção, organização e realização

Alexandre Evangelista de Assis - 14.348
Ana Lúcia de Arruda - 10.690
Christiane Nascimento Costa Ramos - 13.722
Dario Salgado Rodrigues - 13.770
Denise Kastrup Martins Ferreira - 13.689
Edi Roberto da Silva Amorim - 14.292
Fábio Henrique Camilo J. Esteves - 13.368
Felipe Xavier da Silva - 13.690
Genivaldo Marinho dos Santos - 24.042
Giana R. Loureiro - 20.602
José Ricardo Santos - 13.731
Luciane Vieira Matos - 14.710
Luiz Eduardo dos Santos - 14.445
Luiz Nery Neto - 13.739
Marcio Silva dos Santos - 13.699
Marco José Irmão - 9.130
Nicollas Moura - 21.865
Patrick Dottori Leão - 24.004
Rosimeire Gama - 14.189
Sidney Maurício dos Santos - 13.707
Solange Alves Ramos - 8.293
Solange de Lourdes Costa Salgado - 14.339

Revisão Geral do Texto

Profª Simone Pereira de Souza Marcondes - 23059

Colaboradores

Câmara Municipal de Guarujá
Associação do Comércio Ambulante de Guarujá