

Informe FECOMÉR CÍCIOPE

ANO IX | EDIÇÃO Nº 54 | NOV/DEZ 2020

37 Especial

Loja Artesanato de
Talentos fomenta economia
solidária no Natal

48 Negócios em Alta

Alugar para economizar



FECOMÉR-CIO-PE LANÇA O CARTÃO DO EMPRESÁRIO

18

Descontos e vantagens
exclusivos em produtos
e serviços do Sistema
Fecomércio/Sesc/Senac-PE
e de parceiros que querem
ampliar as vendas, fortalecer
a marca e fidelizar clientes

Aprenda o novo jeito de fazer negócios. Fale hoje mesmo com o Sebrae.



A força do empreendedor brasileiro.

> CONSULTORIA
> ATENDIMENTO



> CAPACITAÇÃO
> VENDAS ON-LINE



get function
knows
Mica

O mundo mudou. E a forma de fazer
negócios também. Os empreendedores
estão se adaptando e descobrindo
ferramentas essenciais para atingir
clientes e vender mais.
Essa mudança também é para você.
Conte conosco.



f /sebraepe
@sebraepe
(81) 9 9194 6690

0800 570 0800 • pe.sebrae.com.br



Baixe o APP
do Sebrae



GET IT ON
Google Play

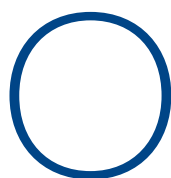
Available on the
App Store



Bernardo Peixoto

Presidente do Sistema
Fecomércio/Sesc/Senac-PE

INOVAR PARA EVOLUIR



ano foi de desafios e é justamente nessas ocasiões que é mais necessário sair da zona de conforto

e buscar soluções inovadoras para evoluir. Com esse intuito, a Fecomércio-PE lançou o Cartão do Empresário, um clube de vantagens, que vai permitir aos empreendedores do comércio de bens, serviços e turismo comprar de empresas parceiras com descontos reais e exclusivos. A emissão do cartão é feita pela internet, de forma simples e descomplicada, e os benefícios também são estendidos para a família do empresário. O projeto é uma forma de a Fecomércio-PE estar ainda mais presente na vida de seu associado, oferecendo benefícios para ajudar nesse momento de retomada.

O período de pandemia foi de crise, mas isso não impediu que novas empresas surgissem, principalmente entre o público jovem, que ganhou tempo livre para colocar projetos em prática, como trazemos na seção “No Mundo”. O aluguel de objetos é outra tendência em ascensão em épocas de crise. É possível ter acesso a coisas que serão usadas temporariamente de forma mais econômica. Também com o objetivo de evitar gastar

desnecessariamente, trazemos no “De Folga” opções de day use oferecidos por clubes e hotéis de Pernambuco, para curtir sem se endividar.

Em um ano tão atípico, é natural que as pessoas estejam ansiosas pela virada do calendário, porém ela deve vir junto com um planejamento estruturado para 2021. Para falar sobre gestão, realizamos entrevista com Francisco Cunha, sócio da TGI e especialista no assunto. O Sindicom Serra Talhada aborda um pouco do passado e futuro do sindicato na seção “Gestão Inovadora”. Educação tecnológica e evolução digital durante a pandemia são os temas abordados nas colunas do Senac e Sesc, respectivamente.

Saúde é um dos desejos mais comuns sempre que um novo ano se inicia, por isso as doenças ocupacionais merecem atenção de patrões e empregados. Outra tradição de fim de ano é a Loja Artesanato de Talentos do RioMar. Os produtos encantam os clientes e dão visibilidade para artesãos do Pina e Brasília Teimosa.

Desejamos que todos tenham uma boa leitura!



Avenida Visconde de Suassuna, nº265,
Santo Amaro, Recife-PE | CEP 50050-540
Tel.: (81) 3231-5393 / 3231-6175
www.fecomercio-pe.com.br

Bernardo Peixoto
Presidente

Frederico Leal
1º Vice-Presidente

Jorge Alexandre
2º Vice-Presidente

Milton Tavares
3º Vice-Presidente

Rudi Maggioni
Vice-Presidente para o
Comércio Atacadista

Joaquim de Castro
Vice-Presidente para o
Comércio Varejista

**Archimedes Cavalcanti
Júnior**
Vice-Presidente para o
Comércio de Agentes
Autônomos

Manoel Santos
Vice-Presidente para o
Comércio Armazenador

Eduardo Cavalcanti
Vice-Presidente para o
Comércio de Turismo e
Hospitalidade

Ozeas Gomes
Vice-Presidente para o
Comércio de Serviços de
Saúde

José Carlos da Silva
1º Diretor Secretário

**Reinaldo de Barros
e Silva Júnior**
2º Diretor Secretário

João Maciel Lima Neto
3º Diretor Secretário

José Lourenço da Silva
1º Diretor Tesoureiro

Ana Maria Caldas
2º Diretor Tesoureiro

Ademilson de Menezes
3º Diretor Tesoureiro

Francisco Mourato
Diretor para Assuntos
Sindicais

José Carlos de Santana
Diretor para Assuntos de
Relações do Trabalho

Michel Jean Wanderley
Diretor para Assuntos
Tributários

Eduardo Catão
Diretor para Assuntos de
Desenvolvimento Comercial

Alberes Lopes
Diretor para Assuntos de
Crédito

José Jorge da Silva
Diretor para Assuntos
de Consumo

Carlos Periquito
Diretor para Assuntos
de Turismo

Celso Cavalcanti
Diretor para Assuntos
do Comércio Exterior

Mário Mawad
Diretor para Assuntos
do Setor Público

Edivaldo Guilherme
1º Conselho Fiscal Efetivo

Roberto França
2º Conselho Fiscal Efetivo



Expediente

Nov/Dez 2020 | Edição 54

COORDENAÇÃO GERAL/ EDIÇÃO

Lucila Nastássia

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO

Nilo Monteiro

FOTOS Agência Maker Mídia

REVISÃO Fabiane Cavalcanti

IMPRESSÃO CCS Gráfica

TIRAGEM 4.000 exemplares

*Obs.: Os artigos desta revista não refletem
necessariamente a opinião da publicação.*

*Conteúdo produzido pelo Núcleo de
Branded Content da Dupla Comunicação*



f in /FECOMERCIOPE
@FECOMERCIOPE
FECOMERCIO-PE.COM.BR



Sumário



18

Capa
Fecomércio e você
Entidade lança o
Cartão do Empresário



37

Especial
Loja Artesanato de
Talentos fomenta
economia solidária no
Natal



48

Negócios em Alta
Alugar para
economizar

06

Com Gosto de Saber
Educar sintonizado à frequência tecnológica

14

Comércio em Foco
Saúde para continuar produzindo

32

De Folga
Um dia para relaxar

44

Gestão Inovadora
Sindicom Serra Talhada: inovação e integração no Sertão de PE

10

Economês
2020: crise na saúde e choque econômico

26

Ao Seu Dispor
O salto da evolução digital durante a pandemia

40

No Mundo
Empreender desde cedo

52

Entrevista
Francisco Cunha: como as empresas devem se preparar para 2021?





Com Gosto de Saber

Por Eliézio Silva

EDUCAR SINTONIZADO À FREQUÊNCIA TECNOLÓGICA

No início do último mês de dezembro, dados da Secretaria de Desenvolvimento Econômico de Pernambuco apontaram que o segmento de tecnologia da informação havia ultrapassado o de educação em 2019, tornando-se o terceiro maior emissor de notas fiscais no setor de serviços no Recife. Foram mais de R\$ 2 bilhões movimentados pelo nicho no ano passado. Nos últimos quatro anos, ainda registra o levantamento da pasta estadual, o crescimento total foi de mais de 84%.

O movimento consistente, e ascendente, dessa curva traz na fotografia uma crescente demanda por profissionais aptos para o setor. Segundo dados recentes, referentes aos últimos meses de outubro e novembro, o número de postos de trabalho vazios no Porto Digital,

um dos principais parques tecnológicos do Brasil, superava as 3 mil vagas. Nessa discussão sobre o ócio da empregabilidade em uma área fértil de oportunidades, não se pode deixar de trazer para o centro do debate a formação e qualificação profissional apropriada.

No Senac, temos acompanhado nos últimos anos a transformação digital e suas necessidades, sem medir esforços para investir com vigor na sintonia do nosso portfólio de cursos com as demandas exigidas pelo mercado de TI. Em 2020, a propósito, a instituição deu um novo e significativo passo nessa direção, com o lançamento do Mediotec, uma proposta do ensino médio integrado ao ensino técnico com habilitação profissional em Técnico em Informática.

O estudante que cursa o ensino médio de forma integrada ao técnico prepara-se melhor para esse mercado mais que promissor, abrindo possibilidades de atuação profissional em um setor em ascensão, sendo constantemente desafiado por conhecimentos novos e essenciais da área de tecnologia, como a lógica e a programação. É imperioso lembrar que o Senac Pernambuco traz no seu modelo pedagógico a associação entre teoria e prática e busca o desenvolvimento de marcas formativas e habilidades socioemocionais, indo ao encontro direto das competências e necessidades exigidas pelo mercado.

As certificações intermediárias previstas no projeto do ensino médio integrado proporcionam

oportunidades para o estudante ingressar no mercado de trabalho de TI antes mesmo de concluir o ensino médio, já que, ao final de cada ano, ele recebe uma certificação em uma das áreas contempladas no curso. Além disso, durante a formação integrada, também serão ofertados os clubes de carreira, espaços destinados ao desenvolvimento da prática do protagonismo estudantil e do fomento ao projeto de vida, com o objetivo do desenvolvimento da autonomia, da criatividade e do pensamento crítico, o que fará com que possamos formar cidadãos promotores de soluções, além de reforçar a ação dos estudantes como participantes ativos dentro dos anseios escolares e do mundo do trabalho.

À luz do itinerário formativo, prepararemos os nossos estudantes para a vida adulta e para o mercado de trabalho, abrindo a possibilidade da continuação do aprendizado cada vez mais especializado também no nível superior, na Faculdade Senac, por meio do curso de Análise e Desenvolvimento de Sistemas. Com esse conjunto de ferramentas, nosso aluno estará em sintonia com as demandas contemporâneas e munido de recursos para pensar e desenvolver soluções digitais que atendam aos atuais e futuros problemas da sociedade e das organizações. ■

Eliézio Silva, diretor de Educação Profissional do Senac Pernambuco



As certificações intermediárias previstas no projeto do ensino médio integrado proporcionam oportunidades para o estudante ingressar no mercado de trabalho de TI antes mesmo de concluir o ensino médio

Eliézio Silva



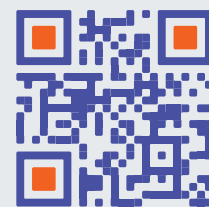


**Filtre
pela
qualidade**

Faça Faculdade Senac

**VESTI
BULAR
2021**

Confira todos os cursos no site >>>
facsenacpe.com.br



Recife | Caruaru | Petrolina



Economês

Por Rafael Ramos

2020: CRISE NA SAÚDE E CHOQUE ECONÔMICO





A atual pandemia vem sendo responsável por uma verdadeira tragédia internacional.

Só no Brasil, segundo o consórcio de veículos de imprensa, desde o anúncio do primeiro caso até o início de dezembro de 2020, a covid-19 infectou mais de 6,7 milhões de pessoas e matou outras 180 mil, deixando um rastro de tristeza nas famílias que perderam entes queridos e amigos para a doença. A crise econômica, também gerada pela pandemia, deixará marcas profundas, já tendo fechado milhares de estabelecimentos e desempregado milhões de pessoas. Um período crítico e marcado por recordes negativos nos principais indicadores econômicos, visto que atualmente a população convive com o fantasma da inflação retornando e corroendo o poder de compras, além de ter um orçamento mais restrito, que acaba puxando o endividamento.





É importante lembrar que 2020 começou com projeções extremamente positivas, geradas por um fim de ano com aprovação de reformas e de bons desempenhos de grande parte dos setores produtivos. As boas expectativas foram quebradas ainda no primeiro trimestre com a determinação de isolamento social e restrição do funcionamento dos estabelecimentos. No trimestre seguinte, diante de um setor produtivo paralisado, os analistas de mercado entraram em um movimento pessimista elevado, esperando quedas na maioria dos indicadores que ultrapassavam os dois dígitos.

Em termos econômicos, o governo federal fez a sua parte, aprovou projetos importantes e que conseguiu amenizar os impactos negativos em empresas e na população mais vulnerável. Para o primeiro grupo,

disponibilizou linhas de crédito subsidiadas, postergou pagamento de imposto e criou projetos que possibilitaram a redução de carga horária, salário e a suspensão de contrato, com apoio de parte do pagamento vinda do governo. Para as famílias, a aprovação do auxílio emergencial conseguiu dar poder de compra a quase 50% da população, injetando mais de R\$ 200 bilhões, permitindo que informais e a população da linha da pobreza e extrema pobreza tivessem renda para comprar ao menos o básico.

É importante frisar que a crise não só deixou mazelas na economia, houve um fator importante que vai contribuir de maneira significativa para a restauração de um equilíbrio sustentável no longo prazo, e esse fator é o avanço da maturidade digital das famílias e dos negócios com um olhar especial para a necessidade de inovação dos processos.

Empresários e consumidores foram obrigados a entender e utilizar os canais digitais, visto que as restrições impossibilitaram o atendimento presencial, ajustando-se a um novo meio de negociar que deve ser bem mais frequente nos próximos anos. A economia mostrou reação mais rápida do que o projetado já no terceiro trimestre, com o comércio apresentando números positivos no volume de vendas, além de indústria e construção civil também passarem a ter desempenho melhor que o esperado. O consumo foi de fato impulsionado pelo auxílio emergencial e grande parte das empresas conseguiu sobreviver ao período mais crítico. As expectativas passaram a apresentar taxas menos deterioradas e o mercado já espera um 2021 bem menos adverso.

Por fim, o período confirmou a necessidade e importância de pesquisas para a criação de projetos públicos e planos dos setores privados. A obtenção de dados confiáveis, como os das pesquisas de sondagens e dos relatórios conjunturais do Instituto Fecomércio em parceria com o Sebrae, possibilitou que os empresários montassem estratégias mais eficientes em relação aos movimentos de consumo das famílias. Além disso, pesquisas como a do perfil de usuários de transportes durante a pandemia também trouxeram para os governos municipais e estadual a possibilidade de melhores ajustes no plano de combate à covid-19. ■

**Rafael Ramos, economista
da Fecomércio-PE**



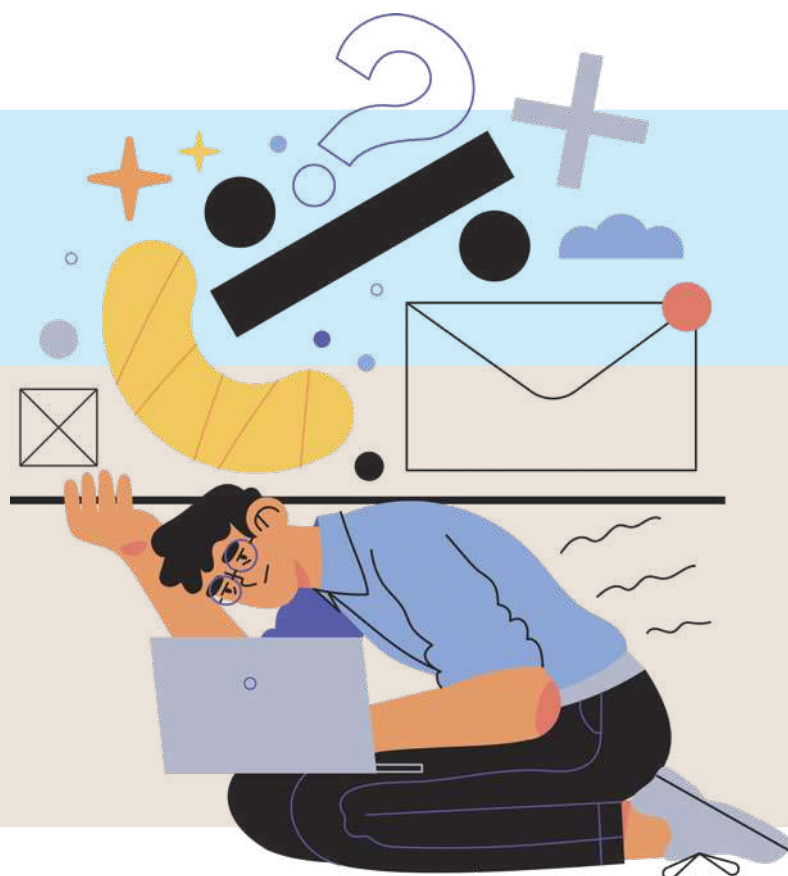


Comércio em Foco

Por Isabela Caldas

SAÚDE PARA CONTINUAR PRODUZINDO

Doenças ocupacionais podem ser evitadas com um ambiente de trabalho adequado e seguro. É dever do empregador oferecer condições seguras até mesmo no home office





Não é à toa que muita gente diz que o ambiente de trabalho é a segunda casa. No Brasil, a jornada de trabalho máxima é de 44 horas semanais, o que corresponde a mais de 25% das horas totais da semana. O tempo é elevado e, por isso, o ambiente deve ser confortável e adequado para o trabalho. Quando isso não acontece, aumenta o risco das doenças ocupacionais, que são caracterizadas por estarem diretamente relacionadas à atividade desempenhada pelo empregado ou às condições de trabalho às quais ele está submetido.

Existem diversos tipos de doenças ocupacionais e o aparecimento delas depende muito do ambiente de trabalho no qual o funcionário está inserido. Pessoas que trabalham em indústrias, por exemplo, estão mais suscetíveis a problemas do sistema respiratório,

de pele ou até mesmo a perda auditiva. Já os que trabalham em escritórios convencionais podem desenvolver doenças que atinjam a musculatura, ossos, visão, entre outras patologias.

Segundo o estudo Saúde Brasil 2018, do Ministério da Saúde, as lesões por esforços repetitivos (LER) e os distúrbios osteomusculares relacionados são os tipos mais frequentes de doenças ocupacionais, tendo atingido 67.599 trabalhadores entre os anos de 2007 e 2016. Nesse período, o total de registros cresceu 184%, passando de 3.212 casos, em 2007, para 9.122 em 2016. Os dados indicam ainda aumento na exposição de trabalhadores a fatores de risco, que podem ocasionar incapacidade funcional. O estudo apontou, também, que esses problemas foram mais recorrentes em pessoas do sexo feminino (51,7%), entre 40 e 49 anos (33,6%), e com ensino médio completo (32,7%).



Segundo o assessor jurídico da Fecomércio-PE, Thomas Albuquerque, o empregador precisa estar atento às condições de trabalho que oferece aos seus empregados. “Isso vale tanto para o espaço físico da empresa como para o home office. Não é somente enviar o funcionário para trabalhar em casa, é preciso saber se ele desenvolve suas atividades em mesas e cadeiras adequadas para o desempenho da função”, destaca.

O enquadramento do caso como doença de trabalho vai depender do nexos causal com a função desempenhada. “É preciso analisar caso a caso para entender se o problema desenvolvido tem ligação com o trabalho”, explica o assessor jurídico. Durante a pandemia, surgiram ainda algumas situações inéditas. “Jurisprudência do STF indicou que a covid-19 pode ser considerada como doença

ocupacional, desde que ficasse comprovado que o vírus foi adquirido no ambiente de trabalho”, destaca.

No caso da comprovação da doença ocupacional, o empregador deve custear as despesas médicas que forem necessárias para a recuperação do empregado. Caso o afastamento do empregado seja superior a 15 dias, ele terá direito a receber o auxílio-doença acidentário pelo INSS. Porém, se a incapacidade for permanente, o colaborador poderá ser aposentado por invalidez. Outro direito importante é a estabilidade provisória no emprego durante 12 meses após o retorno. “Se o local de trabalho for insalubre ou inseguro, o trabalhador pode se negar a desempenhar a atividade. Existem algumas convenções coletivas que tratam sobre o tema e trazem determinações para algumas categorias”, explica Thomas Albuquerque.

Para o médico do trabalho, Flávio Lins, a prevenção e o cuidado com os funcionários devem ser prioridade na gestão de pessoas, não apenas remediando os problemas. “Para cada tipo de agente (a causa da doença), o empregador deve ter um tipo de ação e às vezes para o mesmo agente, você tem vários tipos de ações”, atenta o médico. Ele exemplifica citando a poeira de sílica, um componente químico muito presente em ambientes industriais e que pode levar ao aparecimento de diversas doenças autoimunes e vários tipos de câncer. “Se, no local de trabalho, houver poeira de sílica, por exemplo, existem várias coisas a se fazer e a primeira delas é tentar substituir esse produto, que tem alto risco, por um produto que tenha um menor risco. Outra ação, no caso da poeira de sílica, é umidificar o ambiente”, recomenda.

Além disso, o médico também pontua a importância de treinar os funcionários para o uso de equipamentos de proteção individual (EPIs). “Usar um protetor auricular para os que trabalham com ruídos, máscaras para quem trabalha em ambientes com poeira, óculos de proteção, face shield, avental, para quem trabalha com risco biológico. Em escritórios, pode haver o estudo da melhoria ergonômica do ambiente, analisando que ações podem ser feitas para que aquela tarefa seja desenvolvida sem que o funcionário se exponha ao risco, ou pelo menos que isso se reduza um pouco”, diz Flávio. Ele ressalta ainda que, para diminuição desses riscos, uma atitude indispensável é o treinamento e o foco em instruir os colaboradores sobre como mitigar os problemas. “Uma boa estrutura de treinamento é o principal”, aponta.

No entanto, Flávio Lins também destaca que tanto a falta de investimento por parte dos gestores quanto o interesse de alguns funcionários em ganhar um valor extra por condições de insalubridade no trabalho podem ser empecilhos para uma boa aplicação de medidas de redução de riscos. “Uma boa conversa por parte dos profissionais de segurança pode conseguir convencer a empresa da importância de tomar algumas ações e, ao mesmo tempo, conseguir convencer funcionários da importância de adotar as medidas indicadas. Esse é o nosso maior desafio, nem sempre é fácil”, ressalta o médico. ■



Para cada tipo de agente (a causa da doença), o empregador deve ter um tipo de ação e, às vezes, para o mesmo agente, você tem vários tipos de ações

Flávio Lins

Ilustrações: Perron



PERRON



Fecomércio e Você

Por Érika Travassos

FECOMÉRCIO-PE LANÇA O CARTÃO DO EMPRESÁRIO

A proposta é oferecer ao empreendedor descontos e vantagens exclusivos em produtos e serviços do Sistema Fecomércio/Sesc/Senac-PE e de parceiros que querem ampliar as vendas, fortalecer a marca e fidelizar clientes

Após todo um segundo semestre de indicadores positivos, o Índice de Confiança do Empresário do Comércio (Icec) em Pernambuco apresentou número negativo em dezembro, com redução de 1,6%. A taxa pode ter sido derrubada pelo aumento dos casos de covid-19. Impulsionar o crescimento e restabelecer o otimismo de pessoas tão fundamentais para a economia é essencial neste momento de retomada e foi justamente com esse objetivo que a Fecomércio-PE lançou o Cartão do Empresário, um produto que oferece descontos e vantagens aos empreendedores do comércio de bens, serviços e turismo.



Loja Cartão do Empresário
no RioMar Shopping

O foco é contribuir para ampliar a geração de negócios para o segmento em Pernambuco. O lançamento aconteceu no dia 17 de dezembro de 2020, no Shopping RioMar, onde o Sistema Fecomércio-PE inaugurou uma loja do Cartão, no piso L2 (ao lado da Riachuelo). O espaço também conta com atividades recreativas e culturais do Sesc, além de oficinas e workshops nas áreas de gastronomia, empreendedorismo, moda, gestão e idiomas, oferecidos pelo Senac, e encontros de negócios coordenados pela Fecomércio-PE.

“O Cartão do Empresário vai proporcionar aos associados a aquisição de produtos e serviços com preços diferenciados, além de ajudar na divulgação de insumos de nossos parceiros, contribuindo, assim, para o fortalecimento do mercado, do Sistema Fecomércio e seus sindicatos filiados”, explica Bernardo Peixoto, presidente do Sistema Fecomércio/Sesc/Senac-PE. A emissão do cartão é feita pela internet, de forma rápida e fácil. É importante destacar que

o produto é um benefício para o empresário e sua família. “Será possível colocar como dependente cônjuge ou companheiro de união estável de qualquer gênero. Os filhos e os enteados de união civil ou de união consensual, menores de 21 anos ou estudantes até 24 anos, desde que solteiros e economicamente dependentes do beneficiário titular. Também pais ou padrastos e madrastas. Queremos que toda a família tenha acesso”, comenta a executiva da Fecomércio-PE, Cleide Pimentel.

A adesão e indicação de empresários ao Cartão do Empresário também será premiada. Através do programa de pontos Amigo do Empresário, serão oferecidos serviços, produtos e descontos pelos parceiros ou pela Fecomércio-PE. Podem se cadastrar no programa qualquer pessoa física, com CPF válido, e interesse na ação. “Não importa o tamanho da empresa. Nosso cartão estará disponível para todos, inclusive para o microempreendedor individual

(MEI). Nosso objetivo é realmente oferecer descontos reais, competitivos, que sejam muito atrativos para o nosso cliente”, avalia a executiva.

Para a empresa parceira, será uma oportunidade de gerar negócios efetivos e obter alcance para a marca. “Ela vai poder ampliar as suas oportunidades de compra e venda, divulgar e comercializar seus produtos e serviços para a nossa base de clientes, ter acesso a uma rede de fornecedores diversificada, condições exclusivas de programas de qualificação para o comércio e ampla divulgação da marca no hotsite. Fora isso, poderá criar um banco de dados para ofertas, participar de rodadas de negócios e receber diagnósticos do perfil de consumo do usuário do cartão. É um excelente negócio para todos”, diz a executiva da instituição. Ainda segundo Cleide Pimentel, a ideia é contribuir para a sustentabilidade das empresas e ajudar a alavancar o crescimento do setor, que é um forte gerador de emprego e renda em Pernambuco.



Loja Cartão do Empresário
no RioMar Shopping

Cartão do Empresário

Fecomércio PE
Sesc, Sebrae
Instituto Fecomércio



O Cartão do Empresário vai proporcionar aos associados a aquisição de produtos e serviços com preços diferenciados.

Bernardo Peixoto



Não importa o tamanho da empresa. Nosso cartão vai estar disponível para todos.

Cleide Pimentel



É uma excelente iniciativa da Fecomércio, trazendo serviços diferenciados, além de conectar o Sebrae para conhecer as necessidades dos empresários do comércio.

Adriana Corte Real

Vantagens em instituições parceiras

Além de ser mentora do projeto, a Fecomércio-PE oferece ainda descontos em seus produtos para quem aderir ao Cartão do Empresário. O certificado digital terá até 25% de abatimento, além de redução no aluguel de auditório, missões empresariais, eventos, pesquisas de mercado, sondagem de opinião, programas de capacitação e fóruns de debates empresariais.

O Senac oferece descontos atrativos nas áreas de alimentação, como restaurante e lanchonete; beleza; educação, como Formação Inicial e Continuada (FIC), educação profissional técnica de nível

médio e cursos de graduação e pós-graduação, com até 20% de redução. No Sesc, haverá descontos nos restaurantes, academia de ginástica, atividades esportivas, escolas de educação fundamental, cursos de educação complementar, atividades de cultura, excursões e hospedagens nos hotéis da instituição, com até 25% de abatimento.

No Sebrae Pernambuco, que é sempre uma entidade parceira, os associados terão 20% de desconto no diagnóstico empresarial digital. “A gente trabalha quatro áreas: planejamento estratégico, gestão financeira, marketing e vendas

e mercado e estratégias digitais”, explica Adriana Corte Real, diretora técnica do Sebrae em Pernambuco. No Empretec, que é uma solução que trabalha também a questão do desenvolvimento de características empreendedoras, portadores do Cartão do Empresário terão 10% de abatimento. “É uma excelente iniciativa da Fecomércio, trazendo serviços diferenciados, além de conectar o Sebrae para conhecer as necessidades dos empresários do comércio, oportunizando o oferecimento de produtos e conteúdos aderentes à necessidade”, enfatiza a diretora técnica.

Marcas de destaque no mercado oferecem descontos reais

Já no lançamento, quem fizer o cartão vai poder comprar com vantagens exclusivas de empresas de destaque, como por exemplo a Vivo, BV Financeira, Unimed, Rede Atacadão MEC, BluK, Emagrecimento Casa Forte, Soul Marcas e Patentes, Selecta Alimentos, Cedepe Business School, Portal de Gravata, General Motors, FunPet, Escola Espaço Aberto (Vitória de Santo Antão), PE Havaiano, Oficina do Sabor, Drogaria Bong, Farma Fácil, Boteco 878, Academia Treno, We Crossfit, Action Centro de Treinamento, Society of Men, Sebrae/PE, entre outros.

Entre os parceiros confirmados está a General Motors (GM), que ofertará até 23,5% de desconto na compra de carros okm nas concessionárias da Chevrolet em todo o estado. “A Fecomércio já possui uma parceria com a GM em outras praças e é de bastante sucesso. Então, era natural

que a gente quisesse oferecer isso também aos empresários pernambucanos”, explica Antônio Bettin, gerente regional de Vendas da GM.

Para o gestor, a iniciativa é benéfica para todos os lados. “Ganha o associado, que possui descontos exclusivos, e a Federação, que acrescenta o cartão como produto no seu portfólio. A General Motors fica muito contente com a oportunidade de expandir a nossa base de clientes numa praça tão importante como é a de Pernambuco”, reforça o gerente regional.

O Banco BV oferece descontos em refinanciamentos de veículos e imóveis com taxas exclusivas. Fernando Machado, diretor presidente da FPE Brasil, correspondente do Banco BV, avalia a iniciativa como muito positiva. “As expectativas serão

as melhores, já que o cartão irá permitir uma maior divulgação dos nossos produtos e benefícios que podem agregar valor aos nossos parceiros”, avalia.

A Unimed Recife vai oferecer desconto de 10% nos planos de saúde coletivos empresariais até 29 vidas. “A iniciativa é digna de aplausos, visto que, no ano de 2020, o setor empresarial enfrentou muitas dificuldades em razão da pandemia da covid-19. Assim, o fato de os empresários contarem com um cartão que lhes garante descontos em diversos segmentos chega em um momento oportuno e representa uma excelente notícia. Mostra que a Fecomércio-PE está sensível a toda essa problemática e disposta a auxiliar o empresário pernambucano das mais diversas maneiras”, enfatiza Gildo Ferreira Lima Filho, gerente comercial da Unimed Recife.



Ganha o associado, que possui descontos exclusivos, e a Federação, que acrescenta o cartão como produto no seu portfólio

Antônio Bettin



As expectativas serão as melhores, já que o cartão irá permitir uma maior divulgação dos nossos produtos e benefícios que podem agregar valor aos nossos parceiros

Fernando Machado



A iniciativa é digna de aplausos, visto que, no ano de 2020, o setor empresarial enfrentou muitas dificuldades em razão da pandemia da covid-19

Gildo Ferreira Lima Filho



Jamais os empresários do setor foram beneficiados dessa forma. Dará a oportunidade de um intercâmbio de vantagens

Felipe Freire



O Cartão do Empresário foi uma excelente iniciativa da Fecomércio, que irá proporcionar um desconto para os empresários e um aumento de vendas das empresas parceiras

Eduardo Costa Cavalcanti

Outra adesão relevante é a da Rede Atacadão MEC, que vai oferecer, aos empresários com o cartão, 10% de desconto em todas as compras na loja feitas com pagamento à vista. Para Felipe Freire, diretor da Rede Atacadão MEC, o projeto é inovador. “Jamais os empresários do setor foram beneficiados dessa forma. Dará a oportunidade de um intercâmbio de vantagens. De certa forma, isso irá fortalecer as empresas que fazem parte do projeto, fazendo o dinheiro girar entre elas. Assim todos ganham”.

Felipe Freire enxerga ainda o Cartão do Empresário como oportunidade para fidelizar clientes e atingir um grupo que ainda não conhece as lojas da rede Atacadão MEC. “Esperamos, com isso, diminuir o impacto em nossas vendas de volta às aulas em 2021, que será bem difícil por conta da pandemia que está impedindo as aulas presenciais

em diversas escolas do nosso estado. Aumentamos a nossa representatividade no setor por intermédio de uma Fecomércio mais forte e mais evidente”, diz.

O Portal de Gravatá vai oferecer 20% de desconto nas diárias com café da manhã ou pensão completa de domingo a quinta-feira. De sexta-feira a domingo, nos pacotes especiais e feriados prolongados e meses de janeiro e julho, o abatimento será de 10%. “O Cartão do Empresário foi uma excelente iniciativa da Fecomércio, que irá proporcionar um desconto para os empresários e um aumento de vendas das empresas parceiras. Bom para todos, principalmente neste momento”, reflete Eduardo Costa Cavalcanti, diretor do complexo. “Foi com muita satisfação que recebemos o convite para aderir ao projeto, não pensamos duas vezes, vamos aguardar os resultados. Estamos **confiantes**”, comemora o diretor.

Como fazer o Cartão do Empresário?

Para fazer o Cartão do Empresário, é preciso ter um CNPJ ativo, documento de identidade e CPF, comprovante de endereço e pagar uma taxa anual de R\$ 299,00 (titular) e R\$ 14,90 (dependente).

Outras informações sobre o Cartão do Empresário:



www.cartadoempresario.com.br

cartadoempresario@fecomercio-pe.com

81 9 9615-7488



Descontos em instituições parceiras

Produtos Fecomércio-PE

Até 25% no certificado digital e abatimento no aluguel de auditório, missões empresariais, eventos, pesquisas de mercado, sondagem de opinião, programas de capacitação e fóruns de debates empresariais.

Senac

Até 20% de desconto no restaurante, lanchonete, serviços de beleza, educação profissional técnica de nível médio e cursos de graduação e pós-graduação.

Sesc

Até 25% de desconto nos restaurantes, academia de ginástica, atividades esportivas, escolas de educação fundamental, cursos de educação complementar, atividades de cultura, excursões e hospedagens nos hotéis da instituição.

Sebrae

20% de desconto no diagnóstico empresarial digital e 10% no Empretec.

Descontos em grandes marcas do mercado

General Motors

Até 23,5% na compra de um carro okm.

Banco BV

Descontos em refinanciamentos de veículos e imóveis com taxas exclusivas.

Unimed Recife

Desconto de 10% nos planos de saúde no coletivo empresarial até 29 vidas.

Atacadão MEC

10% de desconto em todas as compras com pagamento à vista.

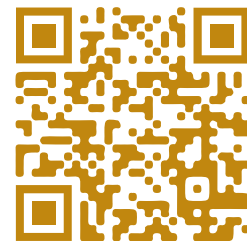
Portal de Gravatá

20% de desconto nas diárias com café da manhã ou pensão completa de domingo a quinta-feira. 10% de desconto nas diárias de sexta-feira a domingo, nos pacotes especiais e feriados prolongados e



Cartão do Empresário

Faça já o seu!



No Sistema Fecomércio/Sesc/Senac-PE, os benefícios são exclusivos para você e sua família, sua empresa e seus colaboradores

25% nos hotéis, academias e restaurantes do Sesc

20% em cursos e consultorias do Senac

20% nas graduações e pós-graduações da Faculdade Senac

Até 25% na certificação digital

Nas empresas parceiras, o empresário também tem descontos exclusivos

Até 25% em veículos

20% em capacitações empresariais no Sebrae/PE

Muitas outras vantagens em hotéis, restaurantes, livrarias, planos de saúde e de telefonia e outros.

Mais informações:

✉ cartaodoempresario@fecomercio-pe.com

🌐 www.cartaodoempresario.com.br

📞 81 9 9615 7488



Fecomércio PE

Sesc | Senac

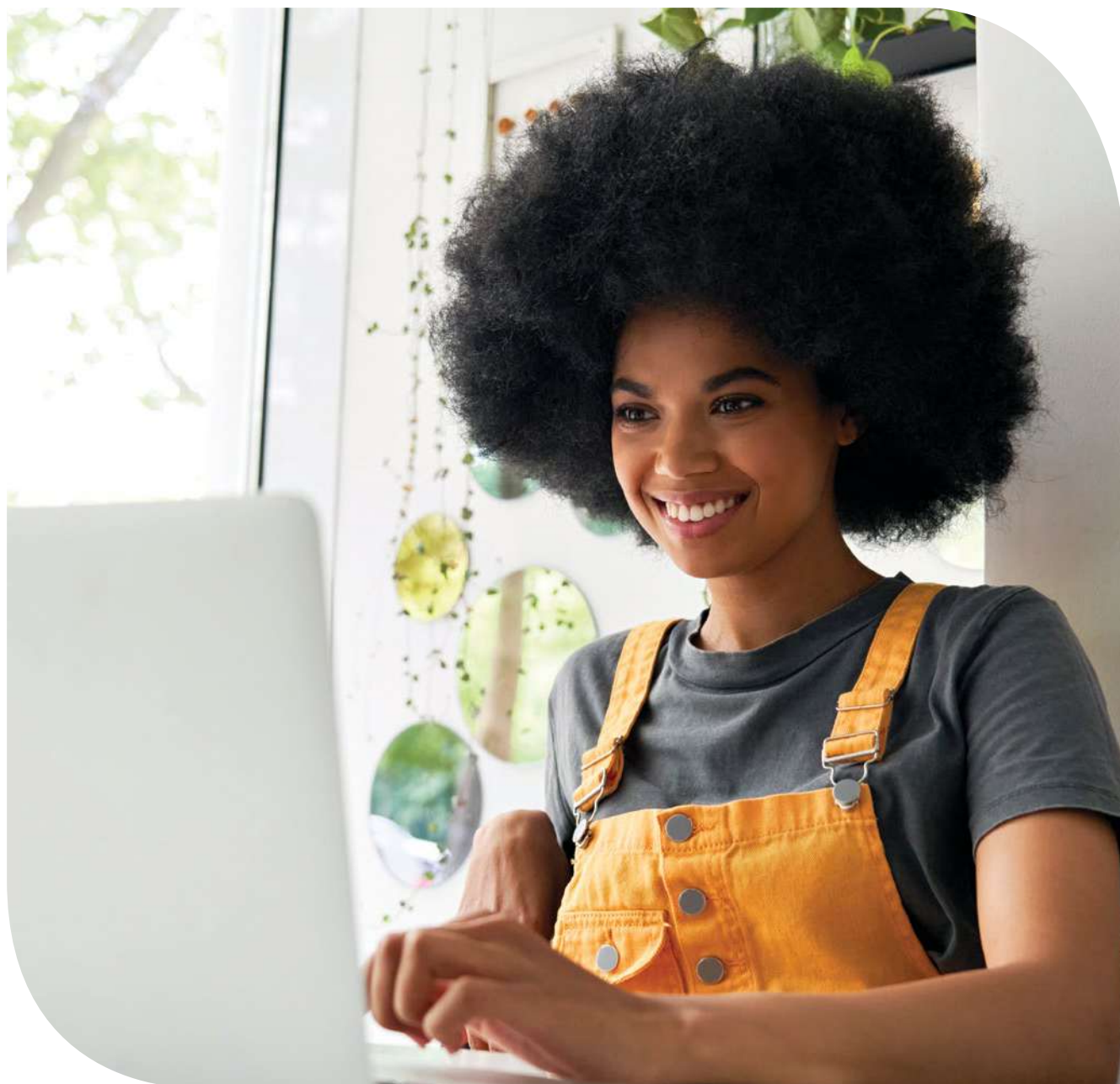
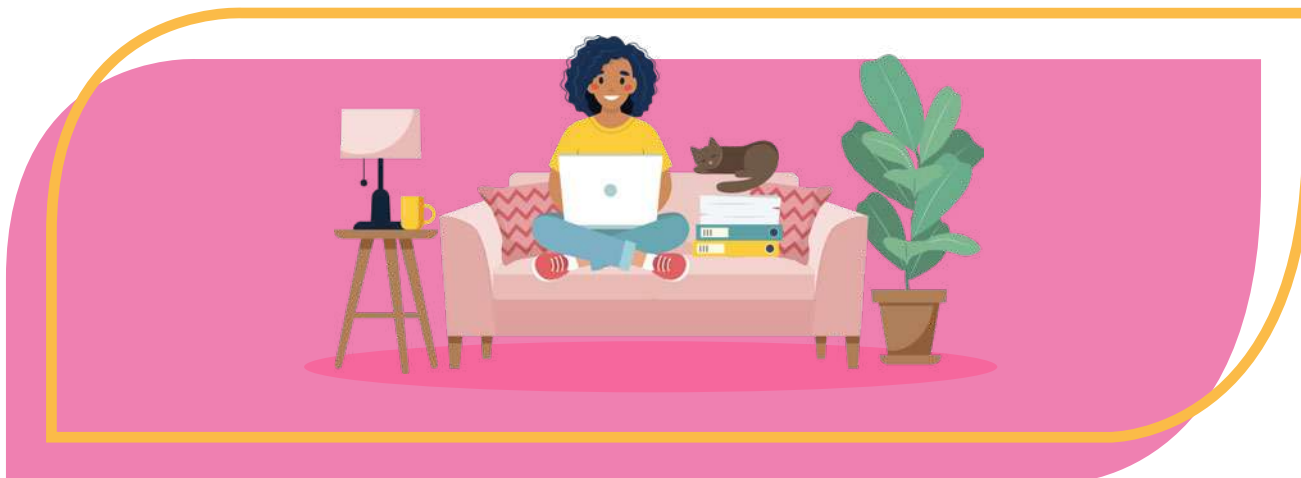
Instituto Fecomércio



Ao Seu Dispor
Por Diego Liliuso

O SALTO DA EVOLUÇÃO DIGITAL DURANTE A PANDEMIA





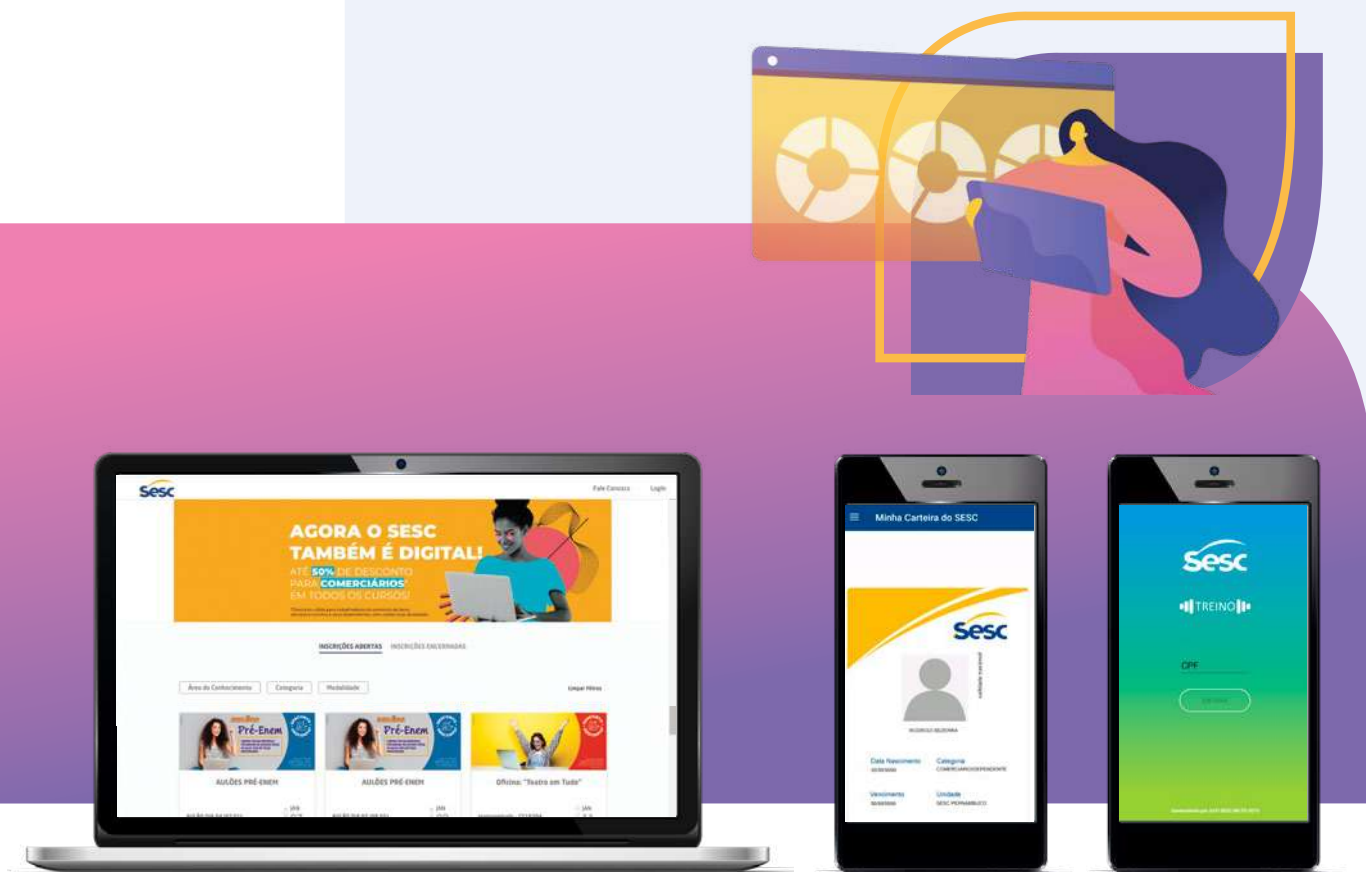


Diego Liliuso



Em tempos de pandemia e isolamento social, fica evidente a aceleração da transformação digital realizada pelas mais diversas empresas, que tiveram seus negócios afetados pelo impacto gerado pela covid-19. Segundo a International Data Corporation (IDC), em seu estudo realizado durante a pandemia, 62,8% das organizações brasileiras empregaram um modelo de trabalho dinâmico e reconfigurável e 52,4% conectaram organizações e indivíduos, independentemente de sua localização. Alinhado a essa tendência, o Sesc, em Pernambuco, adotou algumas medidas e realizou ações que aceleraram esse processo de transformação digital na instituição.

Inicialmente, em parceria com o Google, foi implantado o ensino remoto para mais de 5 mil alunos nas diversas escolas do Sesc espalhadas no estado utilizando as plataformas Google for Education o que garantiu a continuidade do ensino. Com a liberação recente do retorno das aulas por parte do Governo do Estado e das prefeituras, nossas salas de aula passaram por ajustes tecnológicos permitindo a realização do ensino híbrido, garantindo, assim, a presença dos nossos alunos em salas de aula, seja de forma remota ou presencial.



Ainda durante o período de isolamento social, foi lançada uma plataforma de comercialização e operacionalização de cursos on-line, o Sesc Digital, que levou para o mundo digital cursos antes ofertados apenas de forma presencial e que teve uma grande adesão por parte dos profissionais do setor do comércio de bens, serviços e turismo. Com o Sesc Digital, o cliente pode acessar um portfólio variado de cursos on-line, que proporciona o bem-estar social e o desenvolvimento de novas habilidades sem a necessidade de se deslocar para uma unidade física. Cursos, oficinas, espetáculos e palestras estão sendo ofertados e podem ser adquiridos no endereço <https://cursos.sescpe.com.br>.

Outra plataforma lançada recentemente foi o aplicativo do Cartão Sesc Digital, também conhecido como a “carteirinha Sesc”. Agora, por meio de um APP móvel, o comerciante e seus dependentes podem solicitar seu cartão digitalmente e usufruir dos benefícios. Com o Cartão Sesc Digital, o comerciante tem descontos de até 50% nos cursos da plataforma EAD do Sesc e também uma série de outros benefícios como a rede de hotéis do Sesc

em todo o Brasil, passeios e excursões, cursos nas áreas de educação, cultura e esportes, atendimento odontológico, alimentação balanceada na rede de restaurantes, acesso a programação cultural e atividades recreativas nos parques aquáticos, entre outros. Para baixá-lo, basta pesquisar nas lojas de aplicativos por “Sesc-PE”.

Com a reabertura do comércio e o retorno das academias da instituição, foi lançado o aplicativo Sesc Treino. Nele o cliente tem a possibilidade de acessar seu treino e sua avaliação física de forma digital, garantindo maior comodidade durante a realização da sua atividade física.

Todas essas implementações permitem uma maior comodidade para os trabalhadores do comércio de bens, serviços e turismo, uma aderência aos hábitos de consumo da população e o pleno acompanhamento das inovações presentes no mercado. ■

Diego Lilioso, gerente da Unidade de Tecnologia Digital do Sesc

Cartão do Empresário

Benefícios exclusivos com descontos de até 50% nos serviços do **Sesc Pernambuco** para você e sua família, sua empresa e seus colaboradores*.



Hospedagens nos hotéis de
Garanhuns e Triunfo



Excursões e passeios



Cursos e oficinas de cultura

* Descontos de até 25% para empresários e familiares e de até 50% para colaboradores.

** Exceto o restaurante Sesc RioMar.

Informações:
cartaodoempresario.com.br



Geocom | Sesc-PE | 2020 | Fotos: Divulgação Sesc | Designed by rawpixel.com / Freepik



Restaurantes**



Educação Complementar com cursos preparatórios



Academias, com atividades de musculação e ginástica multifuncional

sescpe.org.br

Siga-nos!




Fecomércio PE
Sesc | Senac
Instituto Fecomércio

Sesc



De Folga

Por Isabela Caldas

UM DIA PARA RELAXAR

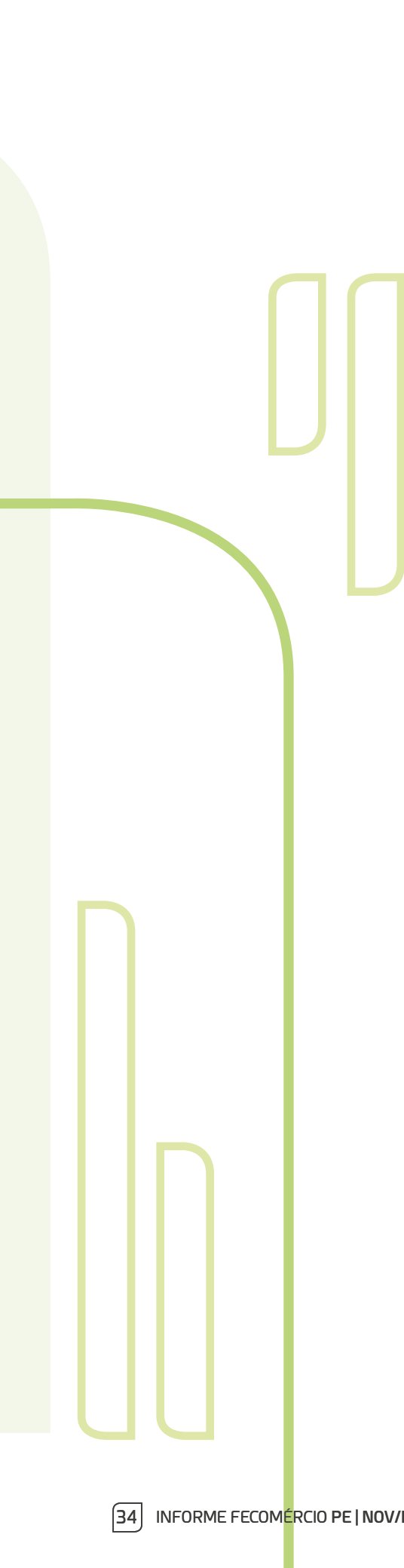
Hotéis e restaurantes investem no day use como opção para um dia de diversão sem muitos gastos





Catamaran Praia Beach Club
(Praia de Mangue Seco, em Igarassu)

Todo mundo gosta de viajar e tirar um tempinho de folga da correria do dia a dia. No entanto, não é sempre que sobra um final de semana inteiro livre na agenda. Uma boa opção para descansar é aproveitar os serviços de day use oferecidos por diversos hotéis, resorts e até mesmo clubes. E esse serviço possibilita que o cliente usufrua da infraestrutura desses locais por valores mais acessíveis durante um dia, sem precisar passar a noite por lá.



Além da economia de tempo e de dinheiro, há também a praticidade de fazer uma viagem menos longa, já que a maior parte dos clientes procura um hotel ou resort perto de casa, como pontua Manoel Santos, gerente de vendas do Hotel Casa Grande, em Gravatá, Agreste do estado. “Normalmente, recebemos pessoas da própria cidade ou de Caruaru, Bezerros. São pessoas que desejam ter um dia diferente, mas perto de casa”, diz o gerente. Muitas vezes, as pessoas passam o dia no local e voltam para casa com gosto de quero mais. “O hóspede pode ir para o hotel e conhecer toda nossa estrutura. Às vezes, ele não quer ou não pode pernoitar naquela data, mas futuramente ele pode nos procurar, fazer uma reserva e passar mais dias e até aproveitar as férias. Então, esse serviço é bastante vantajoso nesse sentido também”, explica Manoel.

Já Juliana Britto, diretora do Catamaran Praia, um clube de praia que trabalha exclusivamente com day uses, conta também que o perfil de cliente é o que define a procura pelos serviços. “Há aqueles que preferem passar o dia e voltar para casa e há aqueles que, mesmo indo para um beach

club passar o dia, procuram uma hospedagem pelas redondezas. Então, é muito comum a gente indicar locais para que eles se hospedem”, aponta Juliana. Além da proximidade de casa, quem opta por fazer um day use com a família ou os amigos não precisa se preocupar com a alimentação, já que muitos locais oferecem almoço dentro do valor do pacote ou contam com restaurantes no próprio clube ou hotel.

Há cerca de três anos, a radialista e gestora pública Lina Fernandes e sua equipe de trabalho se presenteariam com uma recompensa após algum grande evento realizado. Desta vez, resolveram fazer algo diferente e foram passar o dia no Catamaran Beach Club. Lina conta que adorou a experiência, por ser muito prática e acessível. “Pudemos aproveitar um lugar confortável, bacana, à beira da praia, com tudo à mão. Foi a facilidade, a comodidade de poder ter um bom serviço disponível que não era tão caro. Então a gente queria lazer e as praticidades de um lugar bacana, que fosse perto de casa mesmo e não precisasse gastar como em uma viagem mais longa”, contou a radialista, que pretende utilizar os serviços de day use outras vezes, em novos lugares, quando acabar a pandemia.



Catamaran Praia Beach Club



Orange Praia Hotel



Hotel Casa Grande Gravatá



Confira algumas opções de hotéis e clubes que oferecem o serviço de day use em Pernambuco:

Catamaran Praia Beach Club

Localizado na Praia de Mangue Seco, em Igarassu, o estabelecimento é um clube voltado exclusivamente para serviços de day use, já que não possui quartos. Os clientes podem utilizar as piscinas do espaço, mesas com guarda-sol, playground para as crianças, espreguiçadeiras e chuveirões.

De terça a sexta-feira, o valor por pessoa fica R\$ 15 para adultos e crianças e, nos sábados e domingos, o dia sai por R\$ 25 para adultos e R\$ 15 para crianças de 6 a 10 anos. Menores de 6 anos não pagam. Há ainda outros serviços por fora do valor da diária, como restaurante e passeios.

É necessário consultar a disponibilidade de vagas no local e fazer uma reserva prévia pelo WhatsApp no número (81) 9 9334-1615.

Orange Praia Hotel

Na Ilha de Itamaracá, a menos de 50 quilômetros do Recife, é possível aproveitar o dia no Orange Praia Hotel, que possui piscinas, quadras e salão de jogos, além de ficar em frente ao mar. A alimentação fica por conta do restaurante do hotel, que oferece pratos à la carte.

Para adultos, o valor é R\$ 100, já para crianças de 7 a 10 anos, o dia fica por R\$ 25. Crianças menores de 7 anos não pagam.

No momento, o hotel está recebendo um número reduzido de hóspedes e clientes, por isso, é necessário entrar em contato pelo número (81) 3544-1170.

Hotel Casa Grande Gravatá

Já para quem prefere curtir um dia no campo, o tradicional Hotel Casa Grande Gravatá, a 84 quilômetros do Recife, também oferece serviços de day use. O cliente pode usufruir de toda a área de lazer do hotel, que conta com piscina, toboáguas, fazendinha, quadras, lagos, parquinhos e outros brinquedos. Além disso, no valor pago pelo dia, está incluso almoço e lanche.

O valor para adulto sai a R\$ 110 e para crianças de 7 a 10 anos fica por R\$ 60. Menores de 7 anos não pagam.

Hotel Fazenda Pedra do Rodeadouro

Outra opção de destino rural é o Hotel Fazenda Pedra do Rodeadouro, na cidade de Bonito, a 148 quilômetros da capital. O pacote de day use inclui o acesso a piscinas, campo de futebol, lago para pescaria e stand-up paddle. Ainda é possível fazer um passeio ecológico e uma trilha com banho de cachoeira no final. O serviço oferece também uma refeição.

O pacote custa R\$ 120 por pessoa. Duas crianças de até 10 anos acompanhadas pelos pais não pagam.

O day use deve ser agendado pelo telefone (81) 3231-1253.

Hotel Sesc de Garanhuns

A 230 quilômetros do Recife, o Hotel Sesc de Garanhuns tem uma infraestrutura completa com piscinas, playground, salão de jogos, restaurante e academia.

O serviço tem valores variados, já que o cliente tem a opção de escolher se deseja passar o dia com um quarto disponível, podendo escolher entre três tipos, e pode ainda optar por pensão simples ou meia pensão. Os preços correspondem à metade do valor da diária e o tarifário completo pode ser conferido no site do Sesc: www.sescpe.org.br/unidades/hoteis-do-sesc/ ■



Iniciativa dos Institutos
Fecomércio-PE e JCPM
mostrou o trabalho dos
artesãos de Brasília
Teimosa e Pina, no
Shopping RioMar



Especial
Por Érika Travassos

LOJA DE ARTESANATO FOMENTA ECONOMIA SOLIDÁRIA NO NATAL



A sexta edição da Loja Artesanato de Talentos deixou sua marca no Natal 2020. Quem visitou o espaço, no piso L2 do Shopping RioMar, pôde se encantar com peças temáticas, de alta qualidade e design diferenciados, produzidas por 15 artesãos dos bairros de Brasília Teimosa e do Pina, na zona sul do Recife. A iniciativa é uma parceria entre os Institutos Fecomércio-PE e JCPM e busca gerar uma economia solidária, emprego e renda, ampliação das vendas, além de capacitar os grupos locais sobre tendências de mercado e comportamento do consumidor.

“Buscamos oferecer ao consumidor produtos com temas natalinos diferenciados, mas também fortalecer a produção artesanal da comunidade, dar oportunidade de negócios aos artesãos locais e mostrar o incrível trabalho deles”, destaca a diretora executiva do Instituto Fecomércio-PE, Wilma Fonsêca. Para Lúcia Pontes, diretora de Desenvolvimento Social do Grupo JCPM, a ação vai muito além da venda de produtos de Natal. “Para ambas as instituições, significa algo positivo. A ação foi feita de forma conjunta, em bairros populares da cidade do Recife. Ela insere a comunidade na dinâmica comercial de um dos maiores centros de compras da região. O trabalho é visto e reconhecido”, reforça.





//

A ação foi feita de forma conjunta, em bairros populares da cidade do Recife. Ela insere a comunidade na dinâmica comercial de um dos maiores centros de compras da região. O trabalho é visto e reconhecido “

Lúcia Pontes



//

A parceria da Fecomércio com o Instituto JCPM é muito positiva e o trabalho é visto e reconhecido por toda a sociedade “

Wilma Fossêca

Aulas de técnicas de produção, gestão, precificação e artesanato foram ministradas dentro do Programa de Capacitação dos Artesãos de Brasília Teimosa e Pina. Roseneide da Silva Pessoa, 56 anos, moradora de Brasília Teimosa, integrou o projeto. “A loja do RioMar fez com que eu ganhasse confiança, porque eu tinha meus produtos, mas tinha medo de expor fora. Depois que eu passei a participar, comecei a confiar em mim”, enfatiza a artesã. Maria Monteiro, 61 anos, do mesmo bairro, reconhece a importância da ação. “A loja está ajudando sim, na vida financeira das artesãs”, conta ela, que faz parte da ONG Clube de Mães Criativas.

Com produtos entre R\$ 8 a R\$ 350, a edição de Natal da Loja de Artesanato ficou aberta ao público de 16 de novembro a 24 de dezembro, com artigos natalinos, como guirlandas, papais noéis, presépios, árvores de Natal e artigos religiosos. A ação se repete no Carnaval e São João. ■

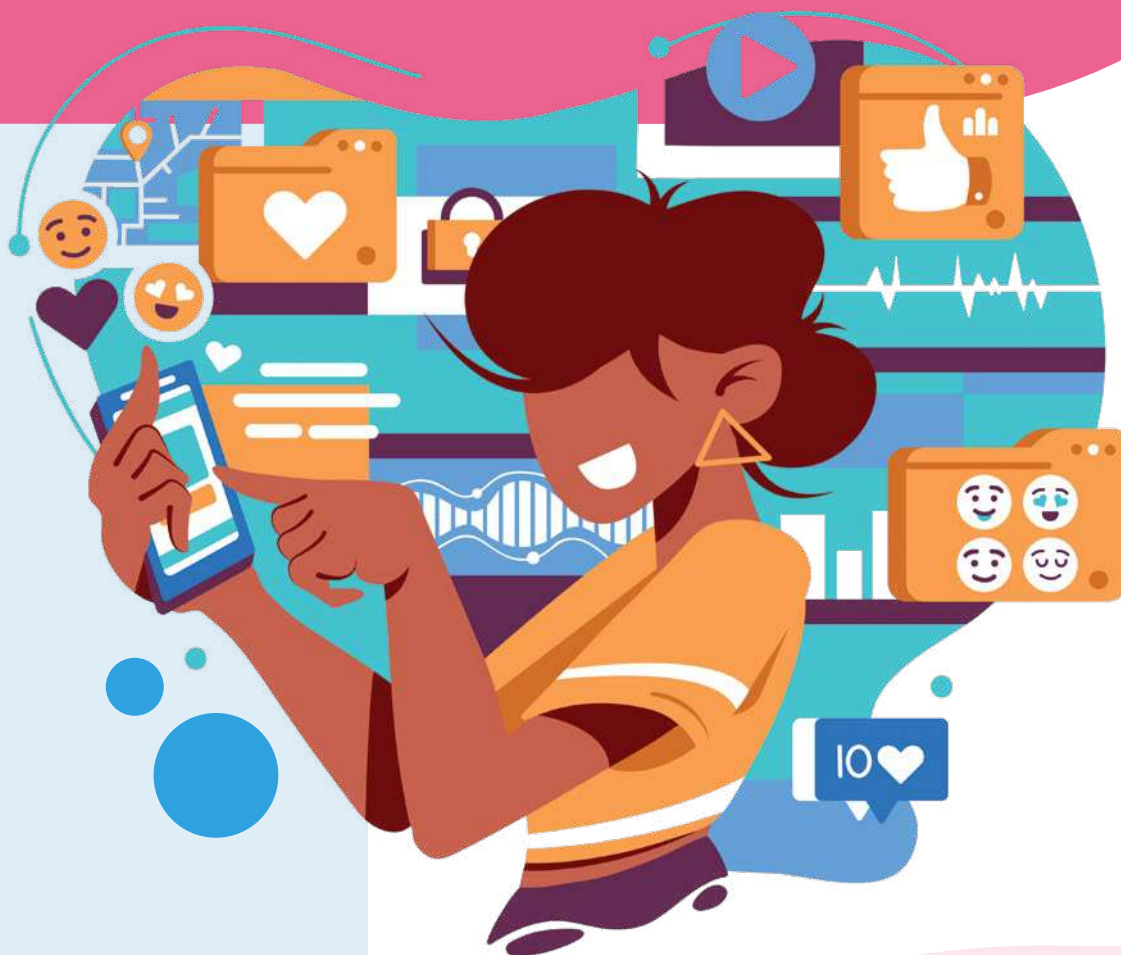


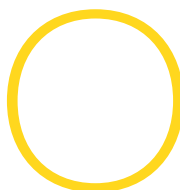
No Mundo

Por Érika Travassos

EMPREENDER DESDE CEDO

Pandemia gerou aumento do tempo livre, o que estimulou
jovens a aprimorarem talentos para montar negócios





que uma adolescente de 16 anos fez durante a pandemia?

Talvez, de forma geral, a resposta seja algo entre aulas on-line, séries e redes sociais. Porém, se o questionamento for feito para Mel Moreira, a resposta ganha um toque açucarado. Foi nesse período de isolamento social que ela resolveu aproveitar seu tempo livre para empreender e assim surgiu a Sweet Mel, em agosto de 2020.

Inicialmente, a lojinha teve o incentivo da sogra, Gisela Burle. “Ela me deu um curso para que eu conseguisse me aprimorar”, revela Mel. A produção da Sweet Mel é feita na casa da jovem empresária, que trabalha sozinha, mas conta com a ajuda da tia Jocélia Pimentel, de Kananda Bárbara,

funcionária da casa, além dos pais, Cleide Pimentel e Rodrigo Moreira, que também fazem as entregas. “O produto que conquistou o nosso público, sem sombra de dúvidas, foi o nosso bolo de cookie, mais conhecido como cookão. O diferencial é que apresentamos o bolo caseiro de um jeito não tão convencional, usando formas diferentes e fazendo com que o simples se torne incrível”, diz a empreendedora.

A maior parte da divulgação é feita pelas amigas, por meio das redes sociais e do boca a boca e as vendas são fechadas via Instagram ou WhatsApp. Apesar de pretender cursar faculdade de Psicologia, Mel garante que a Sweet Mel vai muito além de um hobby adolescente. “Me apaixonei e nunca mais quero largar”, afirma.



Mel Moreira



Cookão



Maria Gabryelly Valença



Viral nas redes

Foi justamente nas redes sociais que outra jovem viralizou com sua loja de doces. Maria Gabryelly Valença, 23 anos, começou a empreender durante a pandemia. O que começou apenas de forma pontual acabou se tornando empresa. “Desde criança eu queria ter meu próprio dinheiro e poder comprar minhas coisas. Pensei em ter uma loja de roupas, mas precisava de R\$ 5 mil para começar e eu não tinha. Para arrumar o dinheiro, eu pensei em vender ovos de Páscoa trufado. E assim o fiz, vendi 25 rapidamente”, relembra.

Porém, sua cachorrinha adoeceu e ela precisou usar o dinheiro no tratamento. Resolveu voltar a vender doces, já que a ideia tinha dado certo antes, para juntar o valor necessário para abrir a loja. “Recebi a primeira parcela do auxílio emergencial e decidi investir tudo.” Ela começou a oferecer brigadeiros gourmet, bolos diversificados, delícias no

pote, entre outros produtos. Toda a história foi contada no TikTok e viralizou. Foram 12 vídeos de um minuto cada, que, juntos, somam mais de 10 milhões de visualizações.

Gabryelly também viu a oportunidade como possibilidade de independência financeira. “A pandemia criou a minha empresa, literalmente, foi por causa da dificuldade que eu encontrei uma saída. Eu aprendi na marra, fiz curso de marketing no YouTube e passava horas estudando na internet para aprender tudo que eu não sabia.” Hoje, Gabryelly gerencia uma equipe de quatro pessoas. “Somos uma doceria afetiva, ou seja, aqui seu pedido é realmente muito especial e nós preparamos, confeccionamos, embalamos e enviamos com muito amor em todo o processo. Nosso atendimento é cinco estrelas”, avisa.





É necessário ter predisposição para agir e dimensão do comportamento humano, além de saber escutar e oferecer realmente produtos que sejam relevantes para o mercado //

Michelle Pinheiro



Capacitação é chave para o sucesso

Segundo a pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM), divulgada pelo Sebrae em 2020, três em cada dez adultos gostariam de abrir um negócio próprio nos próximos três anos no Brasil. Entre os que já empreendem, cerca de 8 milhões possuem menos de 24 anos. Desenvolver habilidades e estudar podem ser decisivos no crescimento da empresa.

Segundo Michelle Pinheiro, professora na área de gestão e coordenadora de Avaliação Institucional da Faculdade Senac Pernambuco, o jovem precisa desenvolver algumas características antes de iniciar um negócio. “É preciso ter autogestão, planejamento, visão

holística, pesquisa, engajamento, empatia, o perfil de conhecimento acerca do negócio, segmento ou área de atuação. É necessário ter predisposição para agir e dimensão do comportamento humano, além de saber escutar e oferecer realmente produtos que sejam relevantes para o mercado”, explica.

A professora destaca ainda que a capacitação é essencial para continuar evoluindo mesmo com consumidores cada vez mais exigentes. “É o grande diferencial competitivo, pois não há como dissociar a prática da teoria, já que ambas formam um profissional seguro e preparado para um mercado que demanda ideias inovadoras”, enfatiza. ■



Para se deliciar

Gabryelle Valença

Instagram: @gabryellevalenca
WhatsApp: (81) 99537-7090

Sweet Mel

Instagram: @sweetmelbolos
WhatsApp: (81) 99163-0606



Gestão Inovadora

Por Ana Roberta Amorim

INOVAÇÃO E INTEGRAÇÃO NO SERTÃO DE PERNAMBUCO

Sindicom Serra Telhada se destaca por
ser uma instituição de articulação do
desenvolvimento regional

Distante 415 quilômetros da capital, Serra Talhada é uma das cidades mais importantes do

Sertão de Pernambuco.

Por ser uma referência regional, o comércio local recebe compradores de diversas cidades vizinhas. Fundado há 12 anos, o Sindicato das Empresas do Comércio de Bens e Serviços (Sindicom Serra Talhada) surge justamente para fortalecer essa potencialidade e tem buscado sugerir e apoiar iniciativas, visando o desenvolvimento da cidade.

Entre os problemas que se destacavam no início da atuação estava o horário de abertura e fechamento das lojas, que precisava ser padronizado e estar de acordo com as necessidades dos consumidores. “O comércio mantinha um funcionamento de forma amadora e empírica, sem disciplina e muita organização. Com a chegada do Sindicom, promovemos padrões de funcionamento. Tínhamos uma preocupação com o calendário da cidade, como os feriados, então começamos a fazer a adaptação dos horários e a trabalhar pela legalização do funcionamento do comércio por meio de convenções e acordos. O Sindicom acabou se tornando referência”, explica o presidente do Sindicom Serra Talhada, Francisco Mourato, que está no seu segundo mandato.

Formado por 19 membros e parceiro de mais de 190 empresas afiliadas, o sindicato se preocupa com o desenvolvimento sustentável das empresas locais, por isso capacitação constante está presente na sua linha de atuação. “Realizamos atividades de qualificação profissional em parceria com o Sistema Fecomércio-PE, fazendo articulação permanente. Também nos preocupamos com a cultura empresarial e promoção de eventos para colaboradores e empresários”, cita Francisco Mourato.

Propostas inovadoras fazem parte da gestão atual do Sindicom, não tendo dificuldade de adaptação diante dos problemas. Uma prova disso foi a edição 2020 da ExpoSerra, feira de negócios que acontecia de maneira presencial, há 21 anos, e foi transmitida virtualmente aos participantes, em razão da pandemia de covid-19. O evento ocorreu em parceria com a CDL, com participação e apoio do Sebrae, Prefeitura de Serra Talhada, Governo do Estado, da Agência de Desenvolvimento Econômico de Pernambuco (AD Diper) e do Sistema Fecomércio-PE. “Por intermédio do Sebrae, contratamos uma empresa que desenvolveu uma plataforma e toda a feira aconteceu dentro desse ambiente digital. É nessa linha que a gente também atua, sempre buscando soluções para o desenvolvimento da cidade”, diz Francisco Mourato.





O comércio mantinha um funcionamento de forma amadora e empírica, sem disciplina e muita organização. Com a chegada do Sindicom, promovemos padrões de funcionamento”

Francisco Mourato

Articulação que gera ação

Além de promover programas voltados para os associados, o Sindicom também viabilizou projetos essenciais para a cidade de Serra Talhada. Alguns exemplos foram o aeroporto e o shopping, que trazem desenvolvimento para Serra Talhada, impactando diretamente no comércio. “É uma prática que vem no nosso DNA. No caso do aeroporto, fizemos articulação com o governo e instituições, desde Brasília até Pernambuco. Também fizemos a sensibilização do empresariado para utilizar o modal. Com o shopping, fizemos esforço para captação de empresas que poderiam se instalar no mall”, pontua. O Sindicom teve ainda influência na instalação da Faculdade de Medicina da Universidade de Pernambuco (UPE) no município.

Tanta ação só é possível devido à boa relação que o sindicato mantém com outras entidades regionais, que compartilham dos mesmos objetivos. “Temos a vivência e interação com outras instituições, como a Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL), o Sistema Fecomércio, Sindicato dos Transportadores, a Câmara da Indústria (CDI) e poderes público, sem que haja uma extrapolação da atividade sindical, ou seja, sem militância ou vinculação partidária e política. Estamos executando juntos muitos projetos inovadores”, conta Mourato.

Para frente

Olhando para o futuro, o presidente enxerga cada vez mais passos em direção a ações de integração, além da busca do bem-estar da população de Serra Talhada. Um exemplo é a permanência do encontro anual com profissionais do transporte complementar alternativo da cidade. Segundo Mourato, Serra Talhada mantém diálogo permanente com mais de 40 municípios da região do Pajeú, Moxotó, Itaparica e Sertão Central. “Temos uma relação muito forte com todas essas cidades, a até 100 quilômetros de distância. Nossa visão é que esses transportes se complementam e agregam valor para o nosso comércio. Em 29 de dezembro de 2020, realizamos um encontro com esse público para ouvir as demandas. Além do Sindicom, CDL, SETSertão e CDI também organizaram o evento.”

Para 2021, há ainda o estabelecimento de outras ações voltadas para o comércio, em parceria com a Fecomércio-PE, que começam a ser desenhadas. “A nossa entidade atua muito com a CDL e as demais instituições para que exista essa sinergia. Tem coisa que a expertise é da CDL, outras são do sindicato, transporte ou da indústria. Contribuímos para que os ambientes empresarial e público construam uma interação”, resume. ■





Negócios em Alta

Por Isabela Caldas

ALUGAR PARA ECONOMIZAR

Prática é tendência no mercado e reduz custos no consumo de produtos necessários temporariamente



Quem nunca fez uma compra e só depois percebeu que não ia precisar sempre daquilo?

Atualmente, as pessoas têm cada vez mais repensado seus hábitos de consumo e, em 2020, isso foi impulsionado devido à crise ocasionada pela pandemia de covid-19. De acordo com dados da Confederação Nacional da Indústria (CNI), em 2020, mais de 40% dos brasileiros tiveram uma perda parcial ou total das suas fontes de renda. Com isso, muitos precisaram refazer orçamentos, controlar e priorizar os gastos. Uma tendência que já vinha crescendo há alguns anos e ganhou força nesses meses de pandemia é a economia compartilhada, modelo que visa diminuir custos, proporcionando ao consumidor o acesso a produtos e serviços sem que ele necessariamente precise realizar uma compra.

A ideia da economia compartilhada é que o cliente alugue determinado produto e usufrua dele somente enquanto precisa, evitando gastos desnecessários e promovendo um consumo mais consciente. De acordo com Thiago Monteiro, economista e diretor do Cedepe Business School, o modelo de negócios nasceu entre o final da década de 1990 e início dos anos 2000, quando diversas empresas alugavam computadores, impressoras e outros materiais de escritório. “Você fazia um contrato que lhe dava o benefício da utilização daquele equipamento e, em caso de avaria, queda, ou algum tipo de mau funcionamento, você simplesmente tinha a reposição daquele objeto”, explica Thiago. A partir daí, essa ideia foi se consolidando e se expandindo para outros nichos e, hoje em dia,

serviços como Uber ou Airbnb já fazem parte da nossa rotina. Mas, é possível também encontrar os mais diversos tipos de produtos para aluguel, que vão desde materiais de construção, móveis, utensílios domésticos e até mesmo brinquedos.

Thiago conta que as novas configurações familiares são fatores importantes na hora de optar por alugar um objeto. “Hoje, as famílias são menores, as pessoas não têm mais tantos filhos como antigamente e não precisam possuir tantas coisas. Então, é necessário colocar na ponta do lápis, realmente, o custo e o benefício de possuir um produto. Hoje, a depender da família, da pessoa, da idade, ela tende a não possuir, preferindo pagar para usufruir do que pagar para ter”, atenta o economista.



“É necessário colocar na ponta do lápis, realmente, o custo e o benefício de possuir um produto. Hoje, a depender da família, da pessoa, da idade, ela tende a não possuir, preferindo pagar para usufruir do que pagar para ter”

Thiago Monteiro





Nós percebemos que, a cada fase do bebê, existe a necessidade de novas demandas, e aí, em vez de comprar brinquedos todo mês para algum estímulo específico, nós pensamos: por que não alugar?”

Paula Lins Monteiro

Há 25 anos no mercado de locação de equipamentos, a Casa do Construtor foi a primeira franquia brasileira especializada no aluguel de máquinas e equipamentos de pequeno porte para a construção civil, limpeza e jardinagem. Fundada no interior de São Paulo, atualmente a empresa conta com unidades em todo o País, sendo seis lojas em Pernambuco. Renata Chang, diretora comercial de três franquias no estado, conta que a empresa tem um catálogo de clientes bastante diversificado, com mais de cem itens para locação. “Somos muito procurados por engenheiros, construtoras, quem trabalha com reformas em geral, mas também atendemos donas de casa, pequenas empresas e pessoas que trabalham com jardinagem”, diz Renata.

Para ela, a economia é o principal atrativo para quem deseja locar equipamentos, além disso, há também a praticidade e a garantia, pois a empresa se responsabiliza pela manutenção e bom funcionamento dos itens

que oferece. A diretora comercial conta, ainda, que o aluguel de equipamentos é uma boa solução para quem não tem espaço ou não quer guardar esses objetos em casa. “Muita gente, hoje, não quer ter uma quantidade grande de máquinas em casa, como aspirador e furadeiras. Então é possível locar por um dia, uma semana ou um mês, sem precisar comprar, o custo é muito menor”, conclui Renata. Na Casa do Construtor, pode-se alugar os objetos desejados por diária, semanal, quinzenal ou mensalmente.

Além das máquinas e equipamentos, um outro nicho de mercado também voltado para locação de objetos é o de aluguel de brinquedos, que vem se consolidando cada vez mais, conquistando diversas famílias. Pioneira no segmento em todo o Nordeste, a LokToy foi fundada há cinco anos no Recife pela empresária Paula Lins Monteiro e uma sócia. A ideia surgiu após a maternidade, quando perceberam

que muitos itens e brinquedos das crianças caíam em desuso pouco tempo depois de comprados. “Nós percebemos que, a cada fase do bebê, existe a necessidade de novas demandas, e aí, em vez de comprar brinquedos todo mês para algum estímulo específico, nós pensamos: por que não alugar?”, contou Paula. Atualmente, a empresária comanda a LokToy junto com a irmã, Isabela Lins, e a empresa conta com unidades na Paraíba, Alagoas e Bahia.

A LokToy tem um catálogo com mais de 200 brinquedos e itens para crianças de 0 a 7 anos. São sete opções de planos, com períodos mensais ou finais de semana e os valores variam entre R\$ 100 e R\$ 350. Além de brinquedos, é possível alugar cadeirinha para carro, babás eletrônicas, berço de viagem, extratores de leite, entre muitos outros. Os produtos podem ser solicitados pelo site da empresa e a entrega e devolução são feitas pela LokToy.

Vantagem para os grandes e os pequenos

A pedagoga Rebecca Cunha tem quatro filhos e já conhece os benefícios do aluguel de brinquedos há pelo menos três anos. “Com a minha filha mais velha, eu comprei muitos brinquedos caros, que em pouco tempo perdiam o sentido pra ela e ficavam escanteados. Quando minha filha do meio nasceu, há três anos, eu descobri essas empresas que fazem aluguel de brinquedos”, diz Rebecca. Para ela, tomar conhecimento desse serviço foi vantajoso tanto para o bolso da família quanto para a pequena Nina, que teve e tem acesso a diversos brinquedos diferentes. “Era um preço muito mais acessível e ela usufruía, curtia e, quando perdia a graça para ela, eu devolvia. Ainda tinha a questão de não acumular um monte de brinquedos em casa, então, para mim, foi muito prático nesse sentido”, pontuou Rebecca.

Após o nascimento de Nina, ainda chegaram os gêmeos, que, assim como a irmã, possuem diversas opções para brincar, devido a esse modelo de economia compartilhada. Rebecca conta que, durante a pandemia, alugar brinquedos tem sido uma das opções para que as crianças fiquem mais tranquilas com a quebra de rotina. “Como eles passaram a ficar dentro de casa 24 horas por dia, eu precisava de elementos que fizessem essa rotina deles se movimentar mais um pouquinho. Teve época de ter na sala piscina de bolinhas e escorregador. Eu tirei tudo da sala e montei um playground para eles”, contou a pedagoga. Ela também diz que pretende continuar alugando brinquedos até que as crianças cresçam. “Eu acho que o consumo consciente está muito relacionado a isso, a gente compartilha com outras pessoas, evitando descarte”, conclui Rebecca. ■



“
Eu acho que o
consumo consciente
está muito relacionado
a isso, a gente
compartilha com
outras pessoas,
evitando descarte”

Rebecca Cunha



Rebecca Cunha e família

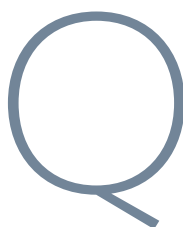


Entrevista

Por Eduardo Sena

"NÃO EXISTE
SITUAÇÃO
ECONÔMICA
ESTÁVEL SEM
QUE A SANITÁRIA
TAMBÉM ESTEJA"

Francisco Cunha



uase que em sua totalidade, o ano de 2020 ressignificou o verbo planejar. O futuro passou

a ser a possibilidade do dia seguinte, enquanto o presente cobrava soluções e adequações. A pandemia da covid-19 trouxe mazelas incalculáveis, às vezes irreparáveis, descortinou possibilidades e caminhos possíveis em um constante exercício de “o que de bom podemos tirar dessa crise humanitária?”. Essa resposta compõe as expectativas de atuação para 2021. Que, mais que uma folha no calendário, traz consigo a possibilidade de controle efetivo do quadro pandêmico, estabelecendo um novo *modus vivendi*. Diante disso, como as empresas devem se preparar para 2021? Como ser eficiente, minimizar as perdas e se preparar para diferentes cenários. Sobre esse assunto, o consultor empresarial e sócio da TGI, Francisco Cunha, falou à Informe Fecomércio-PE.

Há uma máxima de que os humanos normalmente preferem o engano, que os tranquiliza, à incerteza, que os incomoda. Há razões para a classe empresarial estar otimista com o novo ano?

O otimismo está linkado à certeza da vacina. Vivemos o ano de 2020 em função do perigo, e continuaremos assim até que a vacina se mostre efetiva. Fala-se em “novo normal”, mas ainda estamos em um quadro de anormalidade. Fomos jogados em um túnel escuro em que agora começa a aparecer alguma luz, em virtude do início da vacinação contra a covid-19. Apenas com uma cobertura vacinal que nos permita uma situação sanitária controlada, teremos uma nova normalidade. Não existe situação econômica estável sem que a sanitária também esteja.

O planejamento anual, tão fundamental nas empresas, foi atropelado pelas circunstâncias e oportunidade de momento. Em 2021 será diferente? Qual importância de um planejamento ainda que num cenário de incertezas?

Em 2020, pratiquei três tipos de planejamento. O Plano de Ação Emergencial (PAE), focado no comitê de crise, de se planejar para evitar o colapso, que é a receita desaparecer. Após as flexibilizações, entramos no Plano de Convivência com o Vírus (PCV), e nós estamos agora em um momento (considerando que as vacinas sejam realmente promissoras) de Planejamento Estratégico Anual (PEA), olhando para os cenários com vacina e sem vacina. Acredito que em meados de 2021 teremos no Brasil um cenário de imunidade coletiva. Não vai voltar o que era. Todos os que sobreviverem estarão com suas vidas definidas “antes e depois da pandemia”, e o futuro desenha uma economia de baixo contato, ou contatos restritos.



Qual o pilar do negócio pelo qual o empresário precisa zelar?

O que mantém o coração batendo é o caixa, depois o caixa, seguido pelo caixa. Claro que essa manutenção não pode ser feita de qualquer forma, os princípios devem ser mantidos, assim como o respeito e a franqueza. Lucro é uma adição contábil. Mantendo e preservando o caixa, tem que ficar de olho no mercado e lançar mão da criatividade e da inovação. O novo normal será diferente do antigo “novo normal”. Preocupe-se com o cliente. Os padrões de consumo e a clientela mudaram muito. É preciso ouvi-lo e percebê-lo para saber quais as novas demandas e poder ajustar. Passaremos por um período pós-pandemia semelhante ao pós-guerra, quando explodiram todos os limites de tetos de dívidas. Tudo será reestruturado pelas organizações mundiais, haverá uma reconceituação mundial de várias questões.

Quais mudanças no mercado foram fortuitas e quais se consolidam para esse futuro?

Nós já vínhamos numa espécie de percurso de novo normal, algumas coisas fundamentais aconteceram, o Facebook acabou o álbum, o YouTube reposicionou a função da TV, o WhatsApp acabou com o telefone fixo. A pandemia acelerou esse processo. Ainda que em um outro contexto, Lenin dizia que “há décadas em que nada acontece e há semanas em que décadas acontecem”. Presenciamos isso. O teletrabalho veio pra ficar, mas não de forma 100%. As empresas precisam da interação coletiva, física, não há processo contínuo de evolução e inovação sem contato físico. A integralidade do home office é para alguns profissionais, aqueles que trabalham com a mente.



Dos aprendizados de 2020, um se deu no campo econômico: a demonstração do poder que uma política pública robusta de transferência de renda aos mais pobres tem de estimular o crescimento. Qual sua visão sobre papel do Estado na atividade produtiva. Na crise, somos todos “keynesianos”?

Antes da Grande Depressão, houve uma espécie de radicalização liberal, daí vem o economista britânico Keynes e inicia uma revolução no pensamento econômico que contribui para a saída da crise de 1930 e posteriormente da Segunda Guerra Mundial. No Brasil, houve uma tentativa de iniciar uma política neoliberal, daí veio a pandemia com todos os seus efeitos e a pergunta “quem pode resolver uma bronca desse tamanho?”. O Estado! Então, entra a retórica keynesiana, segundo a qual, em momentos de crise, só o Estado salva. Quem tem caixa para pagar um auxílio

emergencial?

O Estado não quebra, e é, em última instância, o “Salvador da Pátria”. Quem não tem condições deve ser amparado. E, na pandemia, a quantidade de desamparados aumentou muito de uma hora para outra com potencial de provocar um descontrole social. O que mostra a importância de um debate sobre a renda mínima como um mecanismo de equidade.

O setor de serviços, que tinha uma função amortecedora de impactos econômicos, foi o mais afetado pelas medidas restritivas de isolamento social e segue uma trajetória de lenta recuperação, uma vez que a maior parte dele ainda opera com capacidade limitada. Como voltar a ser esse “colchão”?

O fator determinante aí é a vacina. Hoje, para tratar essa problemática de saúde pública, é preciso restringir a aglomeração. É torcer para que a imunização

coletiva, por meio da vacina, aconteça o mais rápido possível. Restaurantes, turismo, teatro, cinema, o setor da cultura, em especial, precisam da imunização vacinal para conseguirem voltar a cumprir essa função de amortecer os impactos econômicos.

E enquanto isso?

Você tem que estar com um olho no caixa para sobreviver e o outro na criatividade. É preciso inventar formas diferentes de atender, tentar algo que não foi feito antes; alguns conseguem, outros não. Acredito que não estamos no auge da crise econômica, ainda haverá muito dano à economia. Estávamos saindo de uma grande crise, emendamos com outra, o que drena as energias e capacidade de manutenção de muita gente. E quem conseguir vai ter que criar formas diferentes de atendimento e novas soluções que possam driblar as restrições enquanto elas existirem. ■

**Você
preparado
para novas**



OPPORTUNITIES.

**_ Destrave
um
mundo
de
oportunidades _**

Inscreva-se já _



**Consulte outros idiomas
no Recife e em Caruaru**

**Cursos
de
Idiomas
Senac**