

INFORME

# FECOMÉRCIO

ANO VI EDIÇÃO N° 032 MAR - ABR / 2017

PE

10

## MOLDURA DO OLHAR

O sucesso do mercado de sobancelhas que movimentou R\$ 250 milhões no Brasil

14

## CARTÃO DE CRÉDITO

Saiba o que muda com as novas regras para o uso do rotativo

46

## SUA CAIXA CHEGOU

Clubes de assinatura conquistam consumidores do e-commerce

# MEU ESCRITÓRIO É EM CASA

20

**12 MILHÕES DE BRASILEIROS JÁ ADERIRAM AO HOME OFFICE, MODALIDADE QUE CONJUGA PRODUTIVIDADE, BENEFÍCIOS AO TRABALHADOR E BAIXO CUSTO PARA EMPRESAS**



REDE SESC DE INTERCÂMBIO E DIFUSÃO DE ARTES CÊNICAS

CONFIRA A PROGRAMAÇÃO  
COMPLETA EM PERNAMBUCO NO SITE  
[WWW.SESC.COM.BR/PALCOGIRATORIO](http://WWW.SESC.COM.BR/PALCOGIRATORIO)

[f /SESCPE](https://www.facebook.com/SESCPE) [@ASESCPE](https://www.instagram.com/ASESCPE)

**Sesc**



editorial

## HOME OFFICE, TRABALHO DO FUTURO?



### JOSIAS ALBUQUERQUE

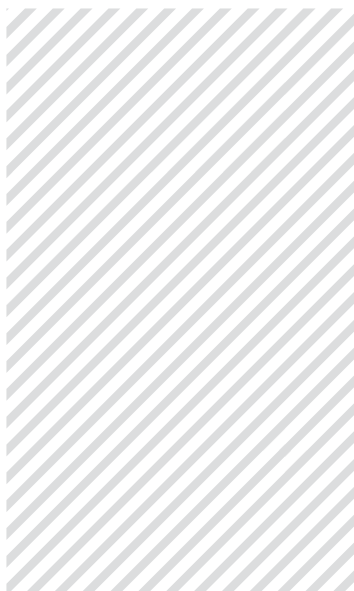
Presidente do Sistema  
Fecomércio/Senac/Sesc-PE  
e 1º vice-presidente da CNC  
[presidencia@fecomercio-pe.com](mailto:presidencia@fecomercio-pe.com)

Nesta edição, a revista Informe Fecomércio PE destaca em sua reportagem especial de capa um dos grandes temas quando o assunto é trabalho do futuro: *home office*, o famoso expediente em casa, tendência que só faz crescer no Brasil. E como o assunto é relativamente recente no País, a revista decidiu esclarecer alguns pontos - e até mitos - importantes sobre o trabalho realizado fora do ambiente tradicional de trabalho. Chefe ou líder? Entenda a diferença e como o mercado está formando seus melhores gestores. Não é fácil, mas possível e inevitável nos dias de hoje aprender a liderar uma boa equipe. Investir em cur-

sos de aperfeiçoamento é uma das alternativas, leia a matéria para saber mais sobre o assunto. As mudanças nas regras para o uso do rotativo do cartão de crédito já começaram a valer e a Informe Fecomércio PE não poderia deixar de esclarecer aos leitores como vão ficar essas novas regras. O economista da Fecomércio, Rafael Ramos, explica nesta edição como vai ser a partir de agora. Clubes de assinatura, tendências para o varejo em 2017, grafiteagem nas ruas do Recife e incentivo à prática esportiva, como ferramenta de promoção social na formação dos jovens nas unidades do Sesc em Pernambuco, também são destaques desta publicação. Uma boa leitura e até a próxima!



Rua do Sossego, 264, Boa Vista | Recife-PE  
CEP: 50050-080  
Tel.: (81) 3231-5393 / 3231-5670  
www.fecomercio-pe.com.br



## expediente

Mar/Abr 2017 • XXXII Edição • **CONSELHO EDITORIAL** Lucila Nastássia, Oswaldo Ramos, Michele Cruz, Antônio Tiné • **COORDENAÇÃO-GERAL/EDIÇÃO** Lucila Nastássia • **REPORTAGENS** Diego Mendes, Eduardo Sena, Elayne Costa, Maíra Passos, Mariane Monteiro, Ramon Andrade, Ulysses Gadêlha • **EDIÇÃO** Juliana Ângela • **DIAGRAMAÇÃO, ÍCONES, ILUSTRAÇÃO** Gabrielle Souza, Ingrid Fraga (Dupla Comunicação) • **PROJETO GRÁFICO** Daniele Torres • **FOTOS** Agência Rodrigo Moreira • **REVISÃO** Iaranda Barbosa  
Revisões Textuais • **IMPRESSÃO** Gráfica Flamar • **TIRAGEM** 7.000 exemplares •  
Obs.: Os artigos desta revista não refletem necessariamente a opinião da publicação.

### **JOSIAS ALBUQUERQUE**

Presidente

### **FREDERICO LEAL**

1º Vice-presidente

### **BERNARDO PEIXOTO**

2º Vice-presidente

### **ALEX COSTA**

3º Vice-presidente

### **RUDI MAGGIONI**

Vice-presidente para Assuntos do Comércio Atacadista

### **JOAQUIM DE CASTRO**

Vice-presidente para Assuntos do Comércio Varejista

### **ARCHIMEDES CAVALCANTI JÚNIOR**

Vice-presidente para o Comércio de Agentes Autônomos

### **JOSÉ CARLOS BARBOSA**

Vice-presidente para o Comércio Armazenador

### **EDUARDO CAVALCANTI**

Vice-presidente para Assuntos do Comércio de Turismo e Hospitalidade

### **OZEAS GOMES**

Vice-presidente para Assuntos de Saúde

### **JOÃO DE BARROS**

1º Diretor-secretário

### **JOSÉ CARLOS DA SILVA**

2º Diretor-secretário

### **JOÃO MACIEL DE LIMA NETO**

3º Diretor-secretário

### **JOSÉ LOURENÇO**

1º Diretor-tesoureiro

### **ROBERTO WAGNER**

2º Diretor-tesoureiro

### **ANA MARIA BARROS**

3º Diretor-tesoureiro

### **ALBERES LOPES**

Diretor para Assuntos Tributários

### **FRANCISCO MOURATO**

Diretor para Assuntos Sindicais

### **MANOEL SANTOS**

Diretor para Assuntos de Crédito

### **JOSÉ CARLOS DE SANTANA**

Diretor para Assuntos de Relações do Trabalho

### **EDUARDO CATÃO**

Diretor para Assuntos de Desenvolvimento Comercial

### **MÁRIO MAWAD**

Diretor para Assuntos de Consumo

### **CARLOS PERIQUITO**

Diretor para Assuntos de Turismo

### **MILTON TAVARES**

Diretor para Assuntos do Setor Público

### **CELSO CAVALCANTI**

Diretor para Assuntos do Comércio Exterior

Conselho Fiscal Efetivo

### **JOÃO LIMA FILHO**

### **JOÃO JERÔNIMO**

### **JOSÉ CIPRIANO**

### **SINDICATOS FILIADOS**

*Sindicato do Comércio de Vendedores Ambulantes do Recife, Olinda e Jaboatão*  
Tel./Fax: (81) 3231-6175

*Sindicato do Comércio Varejista de Catende, Palmares e Água Preta*  
Tel.: (81) 3661-0332

*Sindicato do Comércio de Vendedores Ambulantes de Caruaru*  
Tel./Fax: (81) 3719.0867 / 3721.5985

*Sindicato dos Lojistas do Comércio do Recife*  
Tel./Fax: (81) 3222.2416

*Sindicato do Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios do Recife*  
Tel./Fax: (81) 3221.8538

*Sindicato do Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos do Estado de Pernambuco*  
Tel./Fax: (81) 3231.5164

*Sindicato do Comércio Varejista dos Feirantes do Estado de Pernambuco*  
Tel.: (81) 3446.3662 / Fax: (81) 3446.2115

*Sindicato do Comércio Varejista de Materiais Elétricos e Aparelhos Eletrodomésticos do Recife*  
Tel./Fax: (81) 3221.6167 / 3222.2416

*Sindicato do Comércio Varejista de Garanhuns*  
Tel./Fax: (81) 3761.0148

*Sindicato do Comércio de Hortifrutigranjeiros, Flores e Plantas do Estado de Pernambuco*  
Tel./Fax: (81) 3252.6464

*Sindicato do Comércio do Jaboatão dos Guararapes*  
Tel./Fax: (81) 3481.0631

*Sindicato do Comércio Varejista de Maquinismos, Ferragens e Tintas do Estado de Pernambuco*  
Tel./Fax: (81) 3471.0507 / 3338.1720

*Sindicato do Comércio Varejista de Petrolina*  
Tel.: (87) 3861.2333 / Fax: (81) 3861.2333

*Sindicato dos Lojistas do Comércio de Caruaru*  
Tel./Fax: (81) 2103.1313 / 3722.4070

*Sindicato do Comércio de Auto Peças do Estado de Pernambuco*  
Tel.: (81) 3422.0601

*Sindicato dos Representantes Comerciais e Empresas de Representações Comerciais de Pernambuco*  
Tel./Fax: (81) 3226.1839 / 3236.4799

*Sindicato das Empresas do Comércio e Serviços do Eixo Norte*  
Tel./Fax: (81) 3371.8119

*Sindicato do Comércio Varejista de Calçados do Recife*  
Tel./Fax: (81) 3222.2416

*Sindicato do Comércio Atacadista de Drogas e Medicamentos de PE*  
Tel./Fax: (81) 3033.8411 / 99165.5235

*Sindicato do Comércio Atacadista de Gêneros Alimentícios de PE*  
Tel./Fax: (81) 3033.8411 / 99165.5235



## artigos

### PARA SAIR DA CRISE

Por Ernane Galvêas

9

### AS TREVAS E A ECONOMIA

Por J. Bernardo Cabral

31



## capa

### TRABALHAR DE CASA

Para aumentar a produtividade e diminuir os custos, empresas estão aderindo ao home office

20



## entrevista

### FÁBIO SILVA

O presidente do Porto Social fala sobre como negócios podem ajudar a diminuir desigualdades sociais

18



## desbrave

### ARTE NAS RUAS DO RECIFE

Grafitos produzidos por artistas e coletivos transformam a cidade em uma galeria a céu aberto

32

**pág. 06**

### ALÉM DAS RAMPAS

Iniciativas para garantir liberdades fundamentais a pessoas com deficiência ou mobilidade reduzida

**pág. 10**

### SOBRANCELHAS SÃO MAIS QUE UM DETALHE

Elas fazem a diferença no rosto e movimentam o mercado

**pág. 14**

### DÍVIDAS COM CARTÃO DE CRÉDITO

O que muda com as novas regras do rotativo

**pág. 28**

### QUEM SÃO OS NOVOS LÍDERES?

Gestores buscam capacitação e atualização em liderança

**pág. 38**

### GOL DE PLACA

O acesso a atividades esportivas auxilia na formação de jovens

**pág. 42**

### NOVIDADES NO VAREJO

Pontos de venda mais interativos e realidade virtual são algumas das tendências em 2017

**pág. 46**

### A EXPECTATIVA PELA PRÓXIMA CAIXA

Clubes de assinatura conquistam cada vez mais consumidores que buscam uma experiência de e-commerce diferenciada

**pág. 50**

### POR SORRISOS MAIS SAUDÁVEIS

Conhecimento, cuidados e prevenção são propagados desde 2001 pelo OdontoSesc

**pág. 54**

### CURTAS



# CONDIÇÕES DE IGUALDADE

Iniciativas reforçam acessibilidade das pessoas com deficiência aos espaços públicos e privados

POR MARIANE MONTEIRO

O exercício dos direitos e das liberdades fundamentais por pessoas com deficiência (PCD) ou com mobilidade reduzida é assegurado pela Lei Federal nº 13.146/15, que instituiu o Estatuto da Pessoa com Deficiência. O impacto de uma regulamentação, além de garantir direitos para essas pessoas, reforça a inclusão social e a cidadania. “A adoção desse diploma legal é mais um passo do Brasil para promover avanços sobre o tema. Destacamos ainda a Lei nº 7.853, de 1989, que caracterizou como crime a discriminação de pessoa com deficiência no trabalho, a Lei 8.213, de 1991, chamada Lei de Cotas, que criou metas obrigatórias e contratação para empresas com 100 ou mais empregados e, finalmente, a ratificação pelo Brasil, em 2008, da Convenção sobre Direitos da

Pessoa com Deficiência, aprovada pela Organização das Nações Unidas – ONU”, comenta o consultor da presidência da Fecomércio-PE, José Almeida de Queiroz. De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, no censo de 2010, o país registrou 45,6 milhões de pessoas com algum tipo de deficiência, o que chega a cerca de 24% da população brasileira. A importância de promover condições de igualdade para a inserção dessas pessoas na sociedade garante sua representatividade e ocupação de espaços de lazer, trabalho, cultura e educação, por exemplo. O direito ao trabalho em ambiente acessível e inclusivo, com igual remuneração pela mesma função, sendo vedada qualquer restrição e/ou discriminação em razão de sua condição é garantido pela lei. Esse direito vem sendo defendido

De acordo com  
o IBGE, no censo  
de 2010, o país  
registrou

**45,6**  
MILHÕES DE PESSOAS

com algum tipo  
de deficiência



há alguns anos. “Na verdade, a preocupação com os empregados portadores de deficiência não é nova. Editada em 24 de julho de 1991, a lei que dispõe sobre os Planos de Benefícios da Previdência Social tratou de disciplinar que as empresas com 100 ou mais empregados sejam obrigadas a preencher de 2% a 5% dos seus cargos com beneficiários reabilitados ou pessoas portadoras de deficiência, observando a proporção estabelecida em seu art. 93”, explica o advogado trabalhista do escritório Martorelli Advogados, Arnaldo Barros Neto.

Estar inserido no mercado de trabalho representa a garantia e vitória de uma conquista de direitos. E quem está na escola agora dá os primeiros passos nessa inclusão social. O Lubienska Centro Educacional, localizado no bairro da Torre, no Recife, desde a sua fundação, na década de 1960, atua também na educação



O projeto Praia sem Barreiras possibilita banho de mar a pessoas com deficiência física ou mobilidade reduzida





especial. “Semanalmente o corpo docente se reúne para discutir e aprofundar assuntos educacionais. Adotamos uma formação continuada para garantir a construção de um ensino que desenvolva as capacidades cognitivas, motoras, afetivas, de inserção e atuação social”, explica a coordenadora da Educação Infantil, Ana Paula Figueiredo.

A inclusão social da pessoa com deficiência também é mote para outras iniciativas privadas que buscam dar autonomia às PCD. Desde 2016, a Região Metropolitana do Recife conta com os serviços da Essence Cuidados, empresa de acompanhamento e transporte de pessoas com deficiência ou mobilidade reduzida.

Fazendo uma média de 40 transportes mensais, por meio dos três veículos que compõem a frota (sendo dois deles adaptados), é possível

fazer o acompanhamento em tempo real, inclusive com câmeras de vídeo, com comunicação via plataformas digitais e georreferenciamento dos pontos durante o deslocamento. “Nós buscamos dar liberdade para essas pessoas não dependerem exclusivamente da família ou algum acompanhante para fazerem suas atividades. Como nossos motoristas também são cuidadores, nós oferecemos um serviço de cuidador motorizado”, explica o diretor do serviço, Rafael Bitu. E é esse deslocamento com acessibilidade que motiva também iniciativas públicas como o Praia sem Barreiras. Apostando no momento de lazer, a Secretaria de Turismo, Esportes e Lazer de Pernambuco (Seturel-PE), através da Empresa de Turismo de Pernambuco (Empetur), criou o projeto, que tem como objetivo disponibilizar

A inclusão é mote para iniciativas como a da empresa Essence Cuidados, que conta com serviços de acompanhamento e transporte de pessoas com deficiência

em algumas praias do Estado esteiras de acesso ao mar, cadeiras de rodas anfíbias e profissionais qualificados para o banho assistido. O projeto já atendeu mais de 8.865 pessoas, desde a sua inauguração em 2013, somando as cinco localidades onde foi lançado – Fernando de Noronha, Boa Viagem, Porto de Galinhas, Candeias e Tamandaré. A ação é gratuita e funciona por agendamento no site do projeto.





## PARA SAIR DA CRISE

São muitos os problemas que devem ser resolvidos, para recolocar a economia nacional nos trilhos da estabilidade, do emprego e do crescimento. O primeiro passo no caminho das soluções já foi dado, com a contenção de gastos públicos prevista na PEC 287, que já está sendo implementada. Seguem outras medidas:

- Reforma da Previdência: O Projeto em curso no Congresso Nacional encontra sérias dificuldades de aprovação. Daí a estratégia de separar o que se refere à União, deixando à responsabilidade dos políticos e governadores o trabalho de promover as correções no âmbito estadual e municipal.
- Peso dos altos juros sobre a dívida pública, problema em vias de solução,

desde que o Banco Central “acordou” e decidiu que a SELIC pode chegar a 9% no final do ano.

- Terceirização: Projeto já aprovado na Câmara dos Deputados, vai à sanção do Presidente.

- Reforma Trabalhista: em curso no Congresso Nacional, enfrenta forte e equivocada resistência corporativa das Uniões de trabalhadores.

- Reformas políticas: a “cláusula de barreira” para reduzir o número excessivo de partidos está parada. O que pode vingar – e em nossa opinião deveria ser aprovada – é a proposta de “votação em lista”, a partir de 2018. O sistema atual, de voto nominal e pessoal tem um custo absurdo, que está na raiz da corrupção e da Lava Jato.

A proibição do financiamento eleitoral por pessoas jurídicas já foi aprovada e, até o momento, vai depender dos recursos que puderem ser alocados ao Fundo Partidário, com peso no bolso de todos os contribuintes. O sistema da lista fechada vigora em vários países europeus, inclusive na Alemanha. A Secretaria de Acompanhamento Econômico (SEAE) do Ministério da Fazenda informou, por meio de nota técnica, que “não há como cumprir” a meta fiscal de 2017, que é de déficit (despesas maiores que receitas) de até R\$ 139 bilhões, apenas com o corte de despesas. Segundo o governo, 90% da despesa primária aprovada para este ano não são passíveis de corte.

“Assim, o cumprimento da meta de déficit primário de R\$ 139 bilhões este ano exigirá medidas de aumento da receita”, acrescentou o Ministério da Fazenda. Entre as medidas possíveis para elevar as receitas está o aumento de impostos, que deve ser anunciado ainda nesta quarta pelo governo.

“Como se pode observar, se retirarmos a despesa de custeio (sem PAC) passível de contingenciamento dos Ministérios da Educação e Saúde, todas as demais despesas de custeio somariam



## O primeiro passo no caminho das soluções já foi dado com a contenção de gastos públicos prevista na PEC 287

R\$ 36 bilhões, valor inferior aos R\$ 58,2 bilhões necessários para o cumprimento da meta fiscal”, acrescentou a Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda, na nota técnica divulgada nesta quarta-feira. ▢

**Ernane Galvêas,**  
consultor econômico da  
Confederação Nacional do  
Comércio de Bens, Serviços e  
Turismo



BELEZA

# O SEGREDO ESTÁ NA SOBRANCELHA

Indo na contramão da crise, segmento segue em ritmo acelerado no mercado e é uma boa alternativa para investidores e microempreendedores

POR RAMON ANDRADE



“

As pessoas costumavam fazer a sobrancelha em casa, com materiais mais simples. Hoje, o público está mais exigente e vai fazendo com que o mercado mude na mesma proporção”

Eliane Silva

**E**nquanto a crise financeira assola empreendimentos de diversos setores, o mercado da beleza segue em um crescimento surpreendente. Pesquisas apontam que o Brasil é o terceiro maior consumidor de estética no mundo, com uma média de sete mil negócios abertos a cada mês, representando seis milhões de empregos formais. De acordo com um estudo feito pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC), em um cenário de economia instável, o brasileiro opta por evitar gastos com lazer para cuidar do seu próprio visual, o que acaba favorecendo a indústria dos cosméticos. Um dos fatores que encabeçam esse sucesso é o mercado de sobrancelhas, que vem registrando uma

lucratividade impressionante nos últimos anos: em 2016, o segmento movimentou cerca de R\$ 250 milhões no País.

A situação favorável acaba atraindo investidores e microempreendedores. No Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac-PE), o curso Design de Sobrancelhas com Henna é, disparado, o mais procurado pelo público. Segundo a Unidade de Imagem Pessoal (UIP) da instituição, onde as aulas são ofertadas, há um crescimento anual de aproximadamente 40% no número de matrículas – em 2016, 561 alunos fizeram o curso. “Mais da metade dessas pessoas se torna um trabalhador autônomo”, revela a gerente Educacional da UIP do Senac, Zizi Mendes. Com carga horária

de 45h, o curso tem duas semanas de duração e torna o profissional apto a utilizar técnicas de limpeza e design de sobrancelha, considerando as tendências da moda.

“As pessoas costumavam fazer a sobrancelha em casa, com materiais mais simples. Hoje, o público está mais exigente e vai fazendo com que o mercado mude na mesma proporção. Há várias técnicas e produtos que possibilitam transformar a sobrancelha das pessoas. Mas temos que ter muito cuidado, pois é um trabalho de detalhes. Qualquer erro, por menor que seja, pode deixar a pessoa com um olhar caído. As sobrancelhas são a moldura do olhar, como o cabelo é a moldura do rosto. É aí que entra a importância do visagismo, que é o conjunto de técnicas usadas para

valorizar a beleza de um rosto por meio da harmonia entre o seu formato, cabelo e maquiagem”, explica a instrutora do curso, Eliane Silva. Segundo ela, um trabalhador autônomo desse segmento pode lucrar cerca de R\$ 2,5 mil por mês, caso tenha um número regular de clientes. “Definitivamente, vale muito a pena investir nessa área”, garante.

Ex-aluna do Senac, Taciana Valença deixou seu emprego de gerente comercial para investir no próprio negócio, que abriu as portas em abril de 2016. “A ideia, em princípio, era abrir uma casa de depilação. Mas fiz o curso de Design de Sobrancelha e me apaixonei. Lá, ouvi pela primeira vez o termo ‘sobrancelharia’ e achei engraçado. Foi quando percebi que no meu bairro não havia nenhum negócio deste segmento e que muitas pessoas tinham falhas na sobrancelha. Montei uma sala na minha casa e comecei a divulgar meu trabalho nas redes sociais. A partir disso, a procura pelo serviço cresceu tanto que tive a necessidade de abrir um ponto comercial aqui no bairro”, conta a empresária, que mora no bairro de Maranguape 1, em Paulista. A demanda na Sobrancelharia Ta-

**Um trabalhador autônomo desse segmento pode lucrar cerca de R\$ 2,5 mil por mês**



**NO BRASIL,**

o mercado de sobrancelha movimentou, em 2016, cerca de

**R\$250 MILHÕES**

**NO SENAC-PE,**

o número de matrículas no curso de Design de Sobrancelhas com Henna cresce, anualmente,

**40%**

**561 ALUNOS**

fizeram o curso Design de Sobrancelhas com Henna, no Senac-PE, em 2016



ciana Valença está tão alta que, em menos de um ano de inauguração, ela já precisou mudar de endereço. “Hoje, estou neste espaço que é quatro vezes maior que o antigo”, compara a empresária, ressaltando que o seu faturamento bruto é três vezes maior em relação ao salário que ganhava como gerente comercial. “Percebe-se que é um mercado em ascensão, e o crescimento é notório a cada mês. Atualmente, tenho duas funcionárias. Atendemos uma média de oito clientes

por dia e, no fim de semana, esse número sobe para 20”, destaca. A blogueira pernambucana Cuca Amorim, especialista em moda, estética e maquiagem, relata um alto interesse por parte do seu público quando o assunto é sobrancelha. “Quando estou falando sobre *make* nas redes sociais, 30% das perguntas são de pessoas querendo dicas sobre como cuidar das sobrancelhas. Querem saber onde fiz e quais produtos eu utilizei. É um mercado que tem conquistado



“ Percebe-se que é um mercado em ascensão. Atendemos uma média de oito clientes por dia e, no fim de semana, esse número sobe para 20”



muita gente”, comenta a *digital influencer* com mais de 125 mil seguidores apenas no Instagram. A tendência é que o mercado da sobrancelha siga em crescimento constante. “Temos novidades a todo momento. Novos serviços, novos produtos. Certamente estamos falando de um segmento que promete ir se reinventando ao longo do tempo”, aposta Eliane Silva. “Estamos abrindo turmas mensalmente. A procura pelo curso está altíssima”, finaliza a instrutora. □

Taciana Valença

#### SERVIÇO

Design de Sobrancelha

Carga Horária: 45h

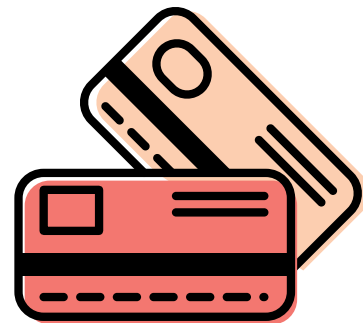
Dias na semana: Segunda a Sexta (4 horas por dia)

Local: Unidade de Imagem Pessoal do Senac  
(Av. Visconde de Suassuna, nº 440, Santo Amaro)

Investimento: R\$ 380

Telefone: (81) 3413-6697

# PELO FIM DA BOLA DE NEVE



Já em vigor, as novas regras do cartão de crédito pretendem reduzir a inadimplência de quem optar pelo rotativo

POR MAÍRA PASSOS

**G**rande aliado para facilitar pagamentos, o cartão de crédito também pode ser sinônimo de dor de cabeça para muitos brasileiros. Isso porque ele tem uma das mais elevadas taxas de juros do mercado, tendo chegado a 484,6% ao ano, o que equivale 15,85% ao mês, de acordo com levantamento do Banco Central no último dezembro. Para evitar o superendividamento e reduzir a inadimplência dos consumidores que optam pelo rotativo, aquela opção de pagar uma parcela mínima do total da fatura mensal, o governo criou novas regras, anunciadas pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), no início do ano, e que acaba de entrar em vigor.

A partir de agora, sempre que o consumidor entrar no crédito rotativo, depois de 30 dias, o banco terá de oferecer parcelamento do saldo devedor para linhas com condições mais favoráveis ou com taxas de juros mais baixas, além do cliente poder optar pelo pagamento à vista. Caso as propostas não sejam interessantes, ele ainda poderá procurar outra instituição para negociar a dívida. Porém, não sendo feita nenhuma escolha, o usuário ficará



inadimplente.

Assim, a expectativa é que as taxas de juros caiam pela metade e o cliente fique por menos tempo no rotativo do cartão. Segundo o economista Rafael Ramos, do Instituto Fecomércio, essa política visa reduzir a velocidade da dívida parcelada com ônus menor para o consumidor. “Hoje, o cartão é um dos meios de pagamentos mais utilizados, e acredito que, com as novas medidas, essa tendência só vai aumentar, já que as condições estão mais favoráveis. Além disso, o comércio também se beneficiará com a queda da inadimplência”, afirma.

Do lado das instituições financeiras, de acordo com Rafael, o que deve acontecer é uma análise mais rigorosa do perfil do cliente na hora dos bancos concederem o crédito, pois eles passam a ter um ônus maior. “Acredito que o acesso ao cartão ficará mais restrito, assim como o limite do crédito para cada perfil de cliente”, analisa o economista do Instituto Fecomércio.

O especialista também alerta que as novas medidas vão exigir mais educação financeira do consumidor, porque fica ainda mais claro que ele não poderá usar o cartão como fonte extra de renda. “Muitas pessoas acabam usando o cartão de crédito para comprar mais do que ganham, pela opção do pagamento mínimo da fatura, o que faz o endividamento ser uma constante”. A dica do economista é nunca deixar as compras no cartão de crédito ultrapassarem 30% do seu salário.

Até porque imprevistos sempre



acontecem, como ocorreu com a gerente de um salão de beleza Shinaide Menezes. Ano passado, ela precisou se afastar do trabalho por causa de uma fratura no tornozelo, mas a indenização que recebia era menor que seu salário anterior, o que comprometeu seus pagamentos. “Na época, tinha parcelas a pagar de compras antigas, o que ficou inviável. Não consegui pagar e, após quase um ano, a minha dívida de R\$ 500 saltou para mais de R\$ 2 mil”. Essa conta se justifica porque, antes das novas regras, se o cliente fizesse uma fatura de R\$ 1 mil, mas tivesse apenas R\$ 150 para pagar, a dívida começava a crescer exponencialmente. No primeiro mês, o saldo devedor saltaria de

“  
As novas medidas  
vão exigir  
mais educação  
financeira do  
consumidor. Fica  
mais claro que ele  
não poderá usar o  
cartão como fonte  
extra de renda”

Rafael Ramos



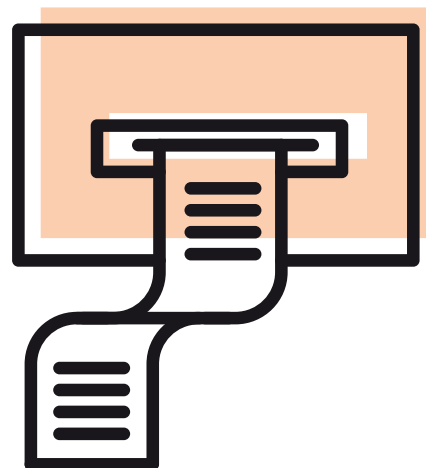
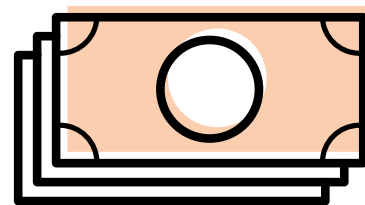
Andressa Tenório, proprietária do US Club Beauty Bar, acredita que a nova proposta deve movimentar as vendas no seu salão

R\$ 850,00 para R\$ 948,72. Agora, Shinaide está em negociação com o banco para quitação do pagamento e disse que vai reavaliar o uso do cartão. “Não vou deixar de usá-lo, ao contrário, mas vou preferir as compras à vista, pois acontecem imprevistos que acabam fugindo do nosso controle e depois ficamos sem ter como pagar. Quando menos esperamos, já estamos bastante endividados, como foi o meu caso”, conta a gerente. “As novas regras foram boas para frear esses juros abusivos. Assim, podemos ter mais condições de quitar nossas dívidas. Até porque ficar inadimplente é um problema para

a gente, o que impossibilita outras aquisições e negociações futuras”, diz Shinaide. Já a proprietária do US Club Beauty Bar, Andressa Tenório, o mesmo salão de beleza que Shinaide trabalha, conta que a nova proposta deve movimentar as vendas no seu estabelecimento. “Quanto menos se deve, mais sobra para gastar. Se menos clientes vão ficar inadimplentes, eles vão acabar consumindo mais e voltando mais vezes, o que é ótimo para a gente”, comemora. Atualmente, Andressa explica que 78,2% da sua clientela optam pelo cartão de crédito e o restante em dinheiro. “Essa forma de pa-

gamento traz muitas facilidades, destacando que ainda podemos oferecer condições especiais como pagamento parcelado”. O salão de beleza, desde sua abertura, há um ano, divide em até três vezes. “Pelo perfil dos nossos valores, acreditamos que essa é uma boa opção. Apesar das novas regras diminuírem os juros no parcelamento, não vamos aumentar as opções de prestações, até para estimular um maior controle dos nossos clientes”, explica a empresária.

Para que as pessoas usem o crédito com mais consciência e ao seu favor, o economista Rafael Ramos sugere que tenham menos cartões. “Dois, no máximo. E também é preciso ficar atento às datas de vencimento de cada um para não se perder na contabilidade”. Também continua sendo recomendado pagar o valor total da fatura, que continua sendo a melhor opção para evitar juros. □





**Quer inovar?  
O Sebrae ajuda  
com  
até **70%**  
do valor a ser pago.**

# SEBRAETEC

## NOVAS SOLUÇÕES PARA UMA NOVA MANEIRA DE LUCRAR

Conheça o SEBRAETEC e as soluções que ele pode oferecer para a sua empresa, sem pesar no seu bolso.

Design, produtividade, propriedade intelectual, qualidade, inovação, sustentabilidade e serviços digitais com subsídios de até 70%.





entrevista

POR EDUARDO SENA



FÁBIO SILVA

# “A GRANDE TRANSFORMAÇÃO É O CAPITALISMO DO AMOR”

Pertencente a um tradicional negócio familiar do ramo odontológico no Estado, Fábio Silva pôs em segundo plano a bem-sucedida carreira para se dedicar ao empreendedorismo social. Hasteando a bandeira de se colocar como parte da solução e não pôr a conta de todas as problemáticas da sociedade nas costas do poder público, o empresário, após presidir Organizações Não Governamentais, fundou o Porto Social - uma incubadora e aceleradora de ONGs, negócios e projetos sociais. Com menos de um ano de fundação, o Porto Social já é reconhecido nacional e internacionalmente pelo seu potencial de transformar a visão do empreendedorismo social no Nordeste. No último 12 de abril, por exemplo, em uma viagem que incluiu agendas de debates no Senegal, Portugal e Itália, apresentou o trabalho desenvolvido para o Papa Francisco, em Roma. Sobre a importância da criação de negócios sociais, Fábio falou à Informe Fecomércio.

*Mudar o mundo por meio de iniciativas sociais é a prerrogativa do Porto Social. Qual a linha que separa a utopia de uma realidade concreta?*

Gestão. O mundo social nasce da paixão de pessoas normais que realizam coisas extraordinárias (utopia), mas o sonho delas poderia beneficiar mais pessoas. Mas por que não acontece? Porque não tem escola, e o grande motivo é a falta de profissionalização. Estamos comprometidos na aceleração das iniciativas sociais.

*O terceiro setor ocupa um espaço que deveria ser dos governos?*

Nunca. O terceiro setor nasceu para ser parceiro e influenciar o poder público. A mais genuína tecnologia social nasce no terceiro setor e com três características: muita paixão, baixo custo e grande poder de mobilização - imagine essas três características transformando os governos.

*As pessoas fazem o que poderiam para ajudar na construção de uma sociedade menos desigual?*

Não, mas nem sempre são culpadas por isso. Falta informação sobre como se engajar socialmente

no País. Precisamos ajudar na construção desta cultura. Nos EUA, a cada 10 americanos, 8,5 têm engajamento social. No Brasil, apenas 12% da população. Precisamos colocar na grade escolar, precisamos que as pessoas, da melhor idade usem sua experiência para ajudar os outros, precisamos que as empresas valorizem o engajamento social na hora da contratação, precisamos de mais “voluntariômetros”, como o do Transforma Recife, nas ruas do Brasil.

*Mas como transformar tão profundamente as forças do mercado que não são regidas pelo interesse coletivo?*

É simples. Vejo que os produtos e serviços ficaram muito similares. E hoje a sociedade começa a buscar o consumo de produtos com valor agregado do bem, da transformação social. Por exemplo, a marca de sapato mais vendida do mundo é a Toms Shoes, que a cada par de sapato vendido doa outro para uma criança na África. Cada vez mais os valores das empresas, como o interesse coletivo, aquela que não produz mão de obra escrava, aquela que se preocupa com todos os fornecedores na cadeia de produção, são levados em consideração. As pessoas irão consumir mais nelas do que naquelas regidas apenas pelo capital.

*Para muitas pessoas, o capitalismo é incapaz de mudar de maneira tão profunda. O que você diria a elas?*

Que chegamos no fundo do poço como sociedade, como mundo, como valores. E o grande jeito de resgatar tudo isso está ligado ao amor. Se a gente focar no lucro pelo lucro, no investimento pelo investimento, e não valorizarmos as pessoas que produzem o lucro e

o investimento, as sociedades vão ficar cada vez mais doentes. Então o melhor jeito do capitalismo influenciar de maneira mais profunda é a gente estimar as pessoas e os valores que se relacionam com elas. A grande transformação é o capitalismo do amor. O capitalismo que valoriza. Tão importante quanto a roda econômica girar, são as pessoas que a fazem girar.

*Acreditava-se que os bens públicos só poderiam ser criados pelo Estado. Depois, passou-se a dizer que as ONGs também conseguiriam. Agora, vemos que as empresas e o mercado podem fazer o mesmo. Você concorda que soluções podem partir do empresariado? De que maneira?*

Os bens públicos podem e devem ser criados por toda a população. Hoje já há pessoas com a consciência de que não é papel só do poder público cuidar da cidade e promover a cidadania. As pessoas, as empresas, as ONGs, os políticos... todos têm que assumir a responsabilidade pela cidade. O empresariado tem um papel especial nesse aspecto justamente porque circula em várias esferas: lida com o poder público, emprega pessoas, lida com clientes. Ou seja, pode influenciar e ao mesmo tempo beneficiar todos eles. É papel do empresário, inclusive, prezar por produtos feitos de maneira honesta, vender por preço justo, negociar de forma correta.

*Onde é mais difícil combater a pobreza?*

A pior pobreza é aquela que está na mente e no coração das pessoas. A pobreza vai além do dinheiro. Estivemos no Senegal e lá não é um país pobre. É uma nação com má distribuição de renda. As pessoas não têm acesso



Falta informação sobre como se engajar socialmente no País. Nos EUA, a cada 10 americanos, 8,5 têm engajamento social. No Brasil, apenas 12% da população”



aos benefícios a que têm direito, não por falta de dinheiro, mas por falta de decisão do poder público. O mesmo podemos dizer que acontece no Brasil. A pobreza pode ser combatida com decisões fortes e conscientes, e não só com o capital.

*O Porto Social existe há menos de um ano e já apresenta resultados expressivos. O que mais te chama atenção nesse trabalho desenvolvido?*

A união de todos: poder público, empresários, meios de comunicação e empreendedores sociais em busca de um propósito maior - beneficiar a vida das pessoas mais humildes do nosso País. Essa união nos enche de esperança. □



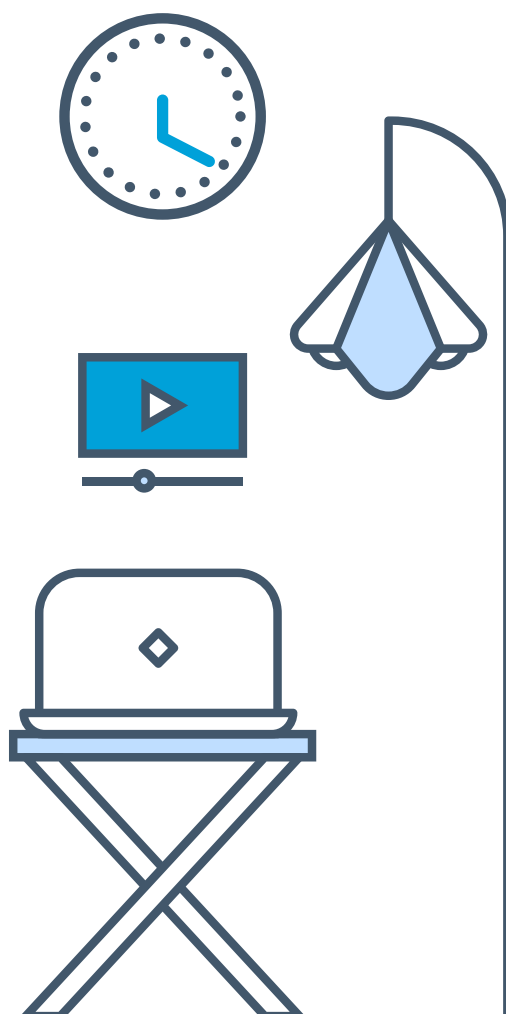
# EXPEDIENTE EM CASA

Podendo aumentar a produtividade das equipes e diminuir custos das empresas, *home office* é tendência que cresce no Brasil



**S** seja para economizar tempo no trânsito, ficar mais perto da família ou ter um dia a dia mais flexível, muita gente almeja trabalhar no conforto do lar. Segundo estimativa da Sociedade Brasileira de Teletrabalho e Telatividades (Sobratt), isso já é uma realidade para 12 milhões de brasileiros. Já de acordo com pesquisa da Global Evolving Workforce, realizada com empresas de pequeno, médio e grande porte de 12 países, entre esses profissionais do Brasil que trabalham via *home office*, 54% se sentem mais produtivos, 49% dizem estar menos estressados, 33% dormem mais e 52% têm mais tempo para a família.

Mais que um estilo de trabalho, o *home office* pode ainda ser opção de crescimento de uma empresa, como aconteceu com a E.life, com-



## PESQUISA DA GLOBAL EVOLVING WORKFORCE

**54%** 

dos profissionais brasileiros que trabalham via *home office* se sentem mais produtivos



**49%**

dizem estar menos estressados

**52%**

têm mais tempo para a família



panhia brasileira que atua em quatro países com serviços de inteligência e comunicação digital. Fundada em 2004 pelos empresários Alessandro Lima e Jairson Vitorino, ela surgiu sem endereço físico, com uma equipe trabalhando de suas respectivas residências. Segundo Alessandro, a dinâmica do teletrabalho, que combina com reuniões presenciais, permitiu expansão mais rápida e sobrevivência da empresa. “Com colaboradores trabalhando à distância, tínhamos a redução de custos com aluguéis de salas, além de economizar com *internet* e luz, por exemplo”. Porém, o empresário contou que, com o passar dos primeiros anos da empresa, mais por “pressão” dos clientes, acabaram abrindo escritórios em algumas localidades estratégicas de atuação da marca.



“Os escritórios, com todo barulho e socialização, podem ser pouco produtivos para se trabalhar”

Alessandro Lima

“Com isso, percebemos outro ponto: os escritórios, com todo barulho e socialização, podem ser pouco produtivos para se trabalhar, principalmente, quando se tem colaboradores na faixa etária dos 20 anos, como nós temos”, comenta. Logo, apesar de ter implantado unidades físicas, a E.life continuou adotando o *home office* como o principal modelo de trabalho. Atualmente, 80% dos seus colaboradores dão expediente de casa e a empresa estima uma economia de R\$ 500 mil por ano.

O analista de infraestrutura de servidores Armando Gonçalves, que atua na empresa há 5 anos, trabalha nesse sistema desde seu primeiro expediente. Segundo o colaborador, só há pontos positivos no *home office*. “É bem mais produtivo. Uma das maiores vantagens é não pegar trânsito, aumentando muito minha qualidade de vida”. Tendo conexão à *internet*, ele pode trabalhar de qualquer lugar, já que sua comunicação com a equipe é por *e-mail*, *chat* e *videoconferência*.

Essa facilidade permitiu que Armando conseguisse conciliar com outras atividades no eixo Recife-Maceió sem interferir nas suas atividades dentro da E.life. O especialista não tem restrição de horário, mas precisa cumprir cronogramas e metas específicas, além de se reunir periodicamente para discutir andamento de projetos. “Então, a avaliação do meu expediente é através da minha produtividade”, explica. Mas não só as empresas privadas estão optando pelo expediente virtual. Instituições públicas também começaram a aderir à tendência, como o Tribunal de Justiça de Pernambuco (TJ-PE), que tomou a iniciativa em adotar o teletrabalho em abril do ano passado. Por



“Uma das maiores vantagens é não pegar trânsito, aumentando muito minha qualidade de vida”

Armando Gonçalves



“

A carga horária é a mesma, mas a meta de produtividade é um pouco mais alta agora”

Simone Passos



enquanto, restringe-se a alguns servidores, como todos do setor da Diretoria Cível do 1º Grau, mas a proposta é que seja ampliado. A analista judiciária Simone Passos, que passou a trabalhar de casa, conta que tem o mesmo horário de quando atuava do fórum, das 13h às 19h. “A carga horária é a mesma, mas a meta de produtividade é um pouco mais alta agora. Tenho que produzir 30% a mais do que quem trabalha em regime presencial”, relata. O monitoramento do seu trabalho é realizado por meio do Processo Judiciário Eletrônico (PJE). Lá, todas as suas atividades e horários são registrados e seus supervisores têm acesso ao sistema.

Sobre a sua relação com as outras pessoas da família que moram com ela, a analista não teve grandes problemas. “Às vezes nosso lar fica mais agitado, mas, como tenho horário fixo de trabalho, o pessoal entende que não posso ser importunada naquele momento”, diz Simone, que criou um espaço de trabalho dentro do seu quarto para não atrapalhar a rotina da casa.

O *home office* pode ser ainda uma alternativa para pequenos empreendedores, já que otimizam o orçamento. É nesse formato que a *designer* Andréa Melo, especializada em produção de moda e *styling*, vem operando, desde 2013, a Le Voir, loja de roupas especializada na confecção artesanal. Também atuando em outra empresa, ela vê o seu *atelier* em casa a oportunidade de uma jornada dupla de trabalho, visto sua flexibilização de horários.

“O trabalho é árduo, mas é gratificante, pois fico mais livre para planejar as atividades de acordo com as minhas necessidades”, conta. Para manter a organização, Andréa faz um relatório de tudo que vai precisar para a próxima coleção e define uma média de quanto tempo cada etapa deverá ser finalizada. “Às vezes finalizo uma etapa em tempo hábil e logo em seguida tenho a vantagem de definir se o tempo é livre mesmo ou se posso seguir adiante. Tudo isso sem pressão e com tranquilidade para não tornar a rotina do *home office* entediante”.

Independente do tamanho da empresa, o importante para quem trabalha de casa é não perder o foco nas atividades. De acordo com a consultora em gestão empresarial Eugênia Miranda, palestrante na qualificação de equipes nas áreas produtivas e vendas, *home office* exige muita disciplina. “Isso porque a primeira concepção da casa foi de ser um lar e acabou se tornando um posto de trabalho ou até uma empresa, podendo surgir inúmeros conflitos”. Para manter o ritmo do expediente em casa e aumentar produtividade, uma das dicas da consultora é reunir todas as pessoas que moram na residência e informar as mudanças. “Detalhe as necessidades, compartilhe as decisões, mesmo que sejam crianças”, anota. Também vale separar as contas de casa e da empresa, principalmente nos recursos de água, energia elétrica ou compras e insumos. “Observe o quanto aumentou desde que as atividades empresariais começaram a ser realizadas”, sugere Eugênia. Outro ponto importante é determinar horários de trabalho para manter o ritmo das atividades. “Evite receber visitas no horário do expediente de trabalho, avise aos amigos e familiares que sua disponibilidade mudou e que a empresa precisa de você”, recomenda a especialista.



“ É importante  
determinar  
horários de  
trabalho para  
manter o ritmo  
do expediente  
em casa”

Eugênia Miranda



O *home office* também é alternativa para empreendedores como a designer especializada em Moda e Styling Andréa Melo

## → LEGISLAÇÃO

Sobre as obrigações das empresas e dos funcionários, não muda nada com o modelo de tele-trabalho, segundo o advogado trabalhista Geraldo Fonseca, do escritório Martorelli Advogados. “A relação de trabalho não muda, mas pode haver acordos diretos entre a empresa e funcionários, que devem ser respeitados. Na atual legislação, o ponto eletrônico é obrigatório para empresas com mais de 10 pessoas em cada unidade física. Se o colaborador trabalha de casa, fica livre a forma de como a organização vai monitorar o expediente”, ressalta o advogado.

Com a facilidade da internet, os empregadores podem acompanhar a carga horária do trabalhador *online* ou acordar por demanda de atividades. “Pode haver flexibilização de horários, mas o funcionário continua tendo que cumprir a jornada legal de trabalho”, explica Geraldo. Já que o empregado trabalha virtualmente, as empresas acabam não precisando oferecer auxílios alimentação e transporte. Porém o advogado alerta que, na troca pelo trabalho de casa, os custos para o trabalhador não podem ser aumentados. “Caso haja necessidade de equipamentos específicos para alguma atividade que cause gasto extra ao trabalhador, cabe à empresa disponibilizar. O benefício do *home office* tem que ser mútuo, valendo sempre o bom senso dos dois lados”, esclarece o especialista em direito do trabalho.

“

Caso haja necessidade de equipamentos específicos para alguma atividade que cause gasto extra ao trabalhador, cabe à empresa disponibilizar”

Geraldo Fonseca



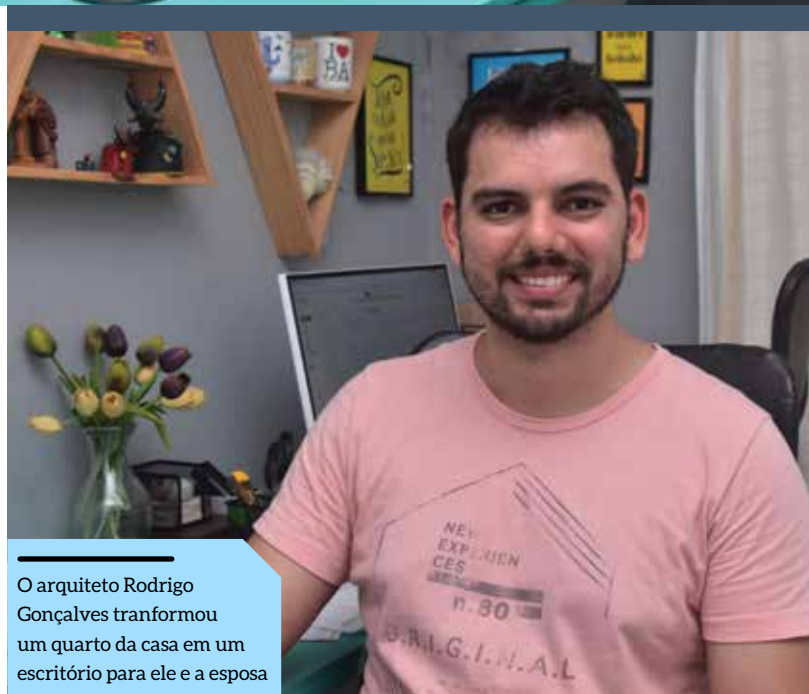


## COMO PLANEJAR E ORGANIZAR O ESCRITÓRIO EM CASA

No mesmo ambiente, pode ficar difícil separar vida profissional e pessoal. É ideal reservar um espaço na casa para se tornar escritório, por menor que seja. Caso haja disponibilidade de um cômodo só para o *home office*, ótimo! Mas, como os apartamentos estão cada vez menores, as arquitetas Marília Villar e Priscila Gouveia, da Prima Projetos, esclarecem que é possível fazer uma adaptação, independentemente do tamanho da residência.

Entre as dicas, na hora de escolher os móveis, o ideal é optar pelos ergonomicamente confortáveis. “Como o profissional vai passar a maior parte nesse ambiente, é importante escolher cadeiras ajustáveis”, sugere Marília. Para a arquiteta, a iluminação é outro ponto que merece atenção, pois lugares com luz amarelada tendem a deixar a pessoa mais relaxada e sonolenta. “No espaço dedicado ao trabalho, recomendamos luz mais branca, pois ela estimula a produtividade. E, caso o *home office* fique perto de uma janela, pode deixar a luz do sol entrar. Entre outros benefícios, ajuda a deixar a pessoa mais alerta”. Caso a iluminação não seja suficiente no ambiente, uma opção é usar luminárias de piso e de mesa. As mesas são essenciais para a maioria das atividades, mas podem acabar pesando

no bolso. Assim, a arquiteta Priscila Gouveia sugere a substituição por tampos de madeira ou vidro e cavaletes, que até dão um charme a mais ao ambiente. “Nos espaços pequenos, as bancadas também são úteis, mas elas devem ter o mínimo de 45cm de extensão”. Outra dica para otimizar o espaço é usar gaveteiros, que ainda vão ajudar a manter a organização de documentos e materiais de trabalho. Pode-se investir num *layout* vertical, colocando prateleiras e nichos, que também servem para decoração, e armários altos acima da



O arquiteto Rodrigo Gonçalves transformou um quarto da casa em um escritório para ele e a esposa



A empresária Danielle Leal opera do home office as funções administrativas do Café Zoco



mesa de trabalho. Já para identificar a área de trabalho, pintar a parede é uma maneira simples e funcional de delimitar o espaço. “Além disso, as cores podem ajudar a estimular a criatividade, como os tons mais frios, ou na concentração, dando vida e luminosidade ao ambiente, a exemplo das cores quentes”, explica a arquiteta. Vendo na proposta de ter um lugar especial dentro de casa para trabalhar e otimizar os resultados, o jovem casal de empreendedores Danielle Leal e Rodrigo Gonçalves transformaram um quarto num ambiente com a cara deles. No local, realizam parte de suas atividades executivas, tendo espaço para os dois, caso precisem trabalhar simultaneamente. “O legal do home office é

deixá-lo com seu perfil. Nada de impessoalidades e espaços genéricos”, sugere Rodrigo, que também é arquiteto. Outro segredo, segundo ele, é ter espaço de armazenamento. “Além de gavetas, armários e prateleiras, é bom investir também em caixas organizadoras, com tampa, de preferência”.

Para a publicitária e empresária Danielle, transformar o quarto em escritório “facilitou focar no trabalho e deixar as distrações da vista”. De lá, no horário da manhã, ela opera as funções administrativas do seu Café Zoco, espaço que está à frente junto com Rodrigo. Como o estabelecimento fica em Olinda e eles moram na Zona Norte do Recife, o home office faz com que seu dia fique mais longo, do ponto de vista produtivo.

“  
No espaço dedicado ao trabalho, é ideal luz mais branca, pois ela estimula a produtividade”

Priscila Gouveia

# SAI ~~O CHEFE,~~ ENTRA *O Líder*

Na tentativa de evitar crises internas, gestores estão investindo em cursos de aperfeiçoamento em meio às mudanças no universo profissional

POR LUIZA ALENCAR





**C**omandar uma equipe não é uma tarefa fácil. No entanto, a maneira como você conduz o seu grupo influencia diretamente nos resultados que a empresa vai ter, sobretudo com as constantes mudanças no mercado de trabalho, profissionais diariamente conectados e ambientes cada vez mais interativos. Essa realidade vem proporcionando uma modificação de comportamento também entre os funcionários: o chefe de perfil tradicional não é mais bem-vindo. Agora o ambiente de trabalho está adepto aos líderes. “O chefe tradicional é aquele que manda e o colaborador obedece, por meio de imposição, gerando medo. Já o líder tem a preocupação e o compromisso com os colaboradores, que vai além do retorno financeiro propriamente dito”, explica Ivete Santiago, instrutora do curso O Líder como Coach e Mentor de Equipes, ofertado pelo Senac-PE. E a valorização do funcionário é muito importante para o bom funcionamento da empresa. É preciso motivar e incentivar os colaboradores para que eles sintam prazer em trabalhar.



“  
Hoje sei a importância  
de reconhecer momentos  
positivos e usar técnicas  
de motivação”

**Deivson Douglas da Silva**

# CHEFE X Líder

IMPÕE ORDENS

GESTÃO  
CENTRALIZADA

CONTROLA

AUTORITARISMO

NEGOCIA

GESTÃO  
COMPARTILHADA

VALORIZA

HUMANIZAÇÃO

A procura por  
especialização  
nessa área é muito  
grande tanto por  
gestores  
quanto por  
colaboradores

“Passamos a maior parte do nosso tempo dentro das empresas e precisamos estar bem no ambiente de trabalho”, complementa Ivete. Com essa nova configuração de liderança, o bem-estar de todos os envolvidos tornou-se uma preocupação conjunta, compartilhada. E foi com a intenção de aprimorar os líderes de seus setores que a empresa em que o coordenador fiscal Deivson Douglas da Silva trabalha passou por uma fase de reformulação e investiu no aperfeiçoamento das qualificações e habilidades de seus funcionários.

“Fiz o curso no Senac e, desde então, meu relacionamento com a equipe melhorou muito. Abriu bastante a minha mente. Hoje sei a importância de reconhecer momentos positivos e usar técnicas de motivação”, comenta. Trabalhando há mais de 10 anos em cargos de liderança, Deivson reconhece que a motivação é o principal ponto em que um líder deve focar. “Em um ambiente agradável, o funcionário trabalha melhor e mais satisfeito. É bom para o colaborador e para a empresa. Realizamos uma troca de compromettimentos”, conclui.

## ➔ É POSSÍVEL APRENDER A LIDERAR

Gostar do que se faz e a vontade de fazer são quesitos básicos para se gerenciar bem uma equipe, mas, de acordo com Ivete Santiago, professora do curso O Líder como Coach e Mentor de Equipes, também é preciso ter competência para assumir cargos de liderança. Contudo, ela ressalta, é possível desenvolver essas habilidades. E uma das formas de aprender é buscando conhecimento.

“Durante os cursos, procuramos sempre transformar pessoas em líderes diferenciados, através do desenvolvimento interpessoal. Ensinamos técnicas que buscam despertar potencialidades e solucionar crises. É muito importante para a empresa que o gestor tenha domínio dessas técnicas de motivação”, complementa.

Ainda de acordo com a instrutora, a procura por especialização nessa área é muito grande tanto por gestores quanto por colaboradores. “Até escolas particulares estão enviando seus coordenadores para participarem. Inclusive, além do *feedback* positivo, muitos indicam outras pessoas”, complementa. Entre os cursos e oficinas ofertados pelo Senac sobre o tema, estão os de Liderança no Supermercado e Gestão e Liderança de Equipes. □

## SERVIÇO

Para se inscrever nos cursos de gestão é preciso comparecer presencialmente à Unidade de Tecnologia do Varejo, da instituição, que fica na Avenida João de Barros, 1593 – Espinheiro, Recife. Telefone: (81) 3134-8116



artigo

POR J. BERNARDO CABRAL



## AS TREVAS E A ECONOMIA

**A**s famílias brasileiras estão apavoradas, assim como os seus respectivos chefes – sejam mulheres ou homens – encontram-se inquietos com a sua integridade física e a de seus filhos e netos. A realidade exhibe os crimes violentos que são registrados, na maioria dos estados brasileiros, e, o que é mais grave, sendo cometidos num crescendo cada vez maior. Os colégios públicos – com um grande número de crianças – tantas vezes são obrigados a paralisar suas aulas, receosos de invasão ou balas perdidas que vêm vitimando jovens de doze, treze anos de idade, deixando inconsoláveis seus pais, avós, tios e irmãos. Os rastros de violência têm se ampliado a cada dia país afora e só para citar quatro estados – Rio de Janeiro, Minas Gerais, Ceará e Bahia – neles

se apontaram números inimagináveis de assassinatos, roubos, latrocínios, assaltos à mãos armadas etc. E, de um lado, as cadeias estão abarrotadas de criminosos, transformando-se em verdadeiras universidades do crime e nelas se diplomando em especialidade definida. De outro, as ruas se transformaram em asilo dos que não têm lar, gerando convívio os mais díspares e que acabam sendo empurrados para o crime. É deplorável comprovar que os que emigram do Interior para a Capital, seduzidos por esperança de dias melhores, acabam sentindo, na pele, que ela se transformou numa frágil aspiração que transitou para o desencanto.

Aos poucos, esse desencanto gera a perda da coragem, da dignidade, tornando-o um homem inválido. Daí, é um passo para a violência que vai atingindo níveis estratosféricos que

assustam os mais idosos, amedrontam os mais jovens e acabam por apavorar a todos, comprovando que, à semelhança do lucro, ela – a violência – reproduz-se por si mesma. Estão escancarados os portões da falência do Poder Público.

A sabedoria oriental ensina que mais importante que amaldiçoar as trevas é acender uma luz, mesmo bruxuleante, fraca, na escuridão da noite. Só que as trevas dessa imensa roubalheira que envergonha o Brasil vêm resistindo que sejam acesas as luzes da dignidade, da ética, da honradez e da decência.

É muita escuridão!!! □

---

**J. Bernardo Cabral,**  
ex-senador, ex-ministro  
da Justiça e também  
consultor da CNC





**desbrave**

POR MARIA EDUARDA TAVARES

# GALERIA DE ARTE A CÉU ABERTO

Nesta edição da Informe Fecomércio, a seção “Desbrave” convida o leitor para fazer um passeio pelas ruas do Recife, onde é possível apreciar diversas pinturas de grafite



## → GRAFITAGEM NÃO É CRIME

Para dar fim a qualquer tipo de preconceito que possa existir com relação à arte de rua e à grafiteagem, o texto da Lei nº 12.408, de maio de 2011, explica que a prática não constitui crime quando realizada com o objetivo de valorizar o patrimônio público ou privado mediante intervenção artística, desde que consentida pelo proprietário, no caso de bem privado, ou autorização do órgão competente, no caso de bem público.

Foi durante os anos 1970, em Nova Iorque, que surgiu uma expressão artística bastante conhecida atualmente: o grafite. Através de mensagens e desenhos feitos nas paredes e muros das ruas, a população encontrava uma maneira de se expressar e de protestar contra a opressão. Durante a Ditadura Militar, essa prática chega a São Paulo e ganha popularidade. Hoje, a presença do grafite nas ruas cresceu e se popularizou, tornando-se forte expressão da arte de rua em diversas capitais do País. Caminhar pelas ruas do Recife é se deparar com diversos desenhos, formatos, cores e traços de diferentes artistas grafiteiros. Em bairros como Várzea, Boa Vista, Pina, Bairro do Recife e muitos outros, podemos encontrar galerias a céu aberto, em que os muros e paredes transmitem mensagens e despertam emoções. Contribuindo com esse processo está o coletivo de grafiteagem “33 Crew”, que, há mais de dez anos, realiza grafites pela capital pernambucana e é idealizador do “Recifusion”, um dos maiores festivais com foco em grafite no Nordeste.

Johny Cavalcanti, um dos integrantes do coletivo, explica que a relação deles com essa arte é diária e direta. “Pensamos no grafite na maior parte do tempo. Ele representa um estilo de vida que, no nosso caso, transcende o ato de pintar e se tornou uma vivência cotidiana. Assim, a arte se faz presente o tempo todo para quem, muitas vezes, não tem acesso a ela, não teve essa formação de estar visitando galeria”, reflete.

Nos muros, viadutos e parques do Recife também é possível encontrar os traços do grafiteiro Galo de Souza. Com mais de 20 anos de carreira, ele explica que o grafite utiliza a cidade como meio de comunicação e integra o ambiente urbano, ao se fundir com as paisagens, cenários e arquitetura. Para o artista, esse estilo de arte provoca importante intervenção, fazendo com que pessoas diferentes observem os temas sob o mesmo ângulo. “O grafite ornamenta o universo urbano. De alguma forma ele faz você pensar sobre as coisas que estão acon-

tecendo na cidade”, destaca Galo.

O grafite já transcende os muros e as ruas da cidade, aparecendo em lojas de artigos de decoração e ocupando espaços também dentro das residências, escritórios, empresas e em eventos. No Recife, alguns empreendimentos souberam aproveitar esse movimento. Na produtora cultural Nuvem, o chamado *street art* é carro-chefe de vendas. Mas essa arte ainda requer incentivos.

“Recife é uma cidade com bastante representatividade, porém alguns artistas renomados aqui estão parados, outros estão em outras cenas. Viver do grafite é complicado. O custo é muito alto e o retorno demora um pouco”, relata Johny.



“

O grafite  
ornamenta o  
universo urbano.  
De alguma forma,  
ele faz você

pensar sobre as  
coisas que estão  
acontecendo na  
cidade”

Galo de Souza



# ROTEIRO DO GRAFITE

Em ruas e muros de diferentes bairros do Recife, encontram-se grandes e coloridas pinturas de grafite. Confira alguns pontos da cidade onde é possível apreciar o trabalho de vários grafiteiros

## 1. ESQUINA DA RUA DA SAUDADE COM RUA DO RIACHUELO

A Rua da Saudade já é um prato cheio para quem gosta de grafite. Vindo pela Avenida Mário Melo, basta entrar nessa rua para conferir muros inteiros feitos de grafite. Após o Parque 13 de Maio, seguindo em frente até a Rua do Riachuelo, mais pinturas são encontradas, como esta do grafiteiro Johny Cavalcanti.





## 2. NA AVENIDA LUIZ DE LACERDA, VÁRZEA

Os grafiteiros Marqx e JohnyC mostraram sua arte em um prédio abandonado.



## 3. CAIS JOSÉ ESTELITA

O Cais José Estelita traz forte presença da arte urbana, com diferentes expressões e trabalhos. Neste grafite, a parte superior (em verde e amarelo) traz o trabalho dos grafiteiros Bolado e Menor. Na parte inferior (rosa), grafite feito pela 33Crew (Nomes, Asak e JohnyC).



## 4. AV. SUL

Trabalho em conjunto dos grafiteiros Mich, Oreia, JohnyC e Nomes.



## 5. RUA 13 DE MAIO

Grafite de Shel, Arem, Feik (SP), Nomes, Leogospel, Mich, JohnyC, Asak e Binho (SP)



RAFAELLA RIBEIRO

## 6. AV. BEIRA RIO

Local de prática de esportes e contato com a natureza, a Avenida Beira Rio conta com grafiteagem também em suas quadras. Arte de Leogospel, Ges, Pezão, Nomes, JohnyC, Marqx e Memi (RJ).

# TRANSFORMAR UMA GERAÇÃO

O incentivo à prática esportiva enquanto ferramenta de promoção social influencia na formação dos jovens

POR DIEGO MENDES

A Seleção Brasileira de Futebol é penta campeã mundial, a judoca Rafaela Silva ganhou o ouro olímpico no Rio de Janeiro e o vôlei nacional tem alguns dos melhores jogadores do mundo. Apesar de trazerem alegria, os títulos dos esportistas nacionais não são os melhores resultados que o esporte pode oferecer ao País. Afinal, os que sobem ao pódio representam uma parcela pequena da população canarina, hoje com mais de 200 milhões de habitantes. O grande legado dos atletas vitoriosos é o exemplo. Pois não se chega ao topo sem disciplina, autoestima, respeito ao adversário e às regras do jogo. É a partir desses exemplos que o esporte transforma-se em ferramenta de promoção social, fortalecimento dos direitos humanos e combate à violência, sobretudo para os jovens que não têm bons





espelhos dentro de casa. O start para a mudança precisa ser orientado por pessoas capacitadas. É o que explica o chefe do Departamento de Educação Física da Universidade Federal de Pernambuco (UFPE) e integrante do Laboratório de Sociologia do Esporte da UFPE, Henrique Gerson Kohl. “Não é só o esporte pelo esporte. É preciso existir uma dimensão educacional. A transformação de comportamento vai depender do processo pedagógico empregado na rotina de treinos”, alertou. Cento e oitenta jovens participam de atividades esportivas desenvolvidas pelo Serviço Social do Comércio (Sesc) em Pernambuco, que tem o objetivo de oferecer-lhes uma perspectiva de futuro melhor. As mudanças de comportamento desses alunos já podem ser percebidas após alguns meses

de atividades. “Notamos o respeito às diferenças e aos demais colegas, às normas de conduta da instituição e a disciplina durante a execução das atividades. Isso melhora a capacidade de atenção e concentração, a retomada de valores como companheirismo, solidariedade, amizade, cuidado com os materiais de treino e respeito aos professores”, observa a coordenadora de Esportes do Sesc Pernambuco, Vanessa Apolinário. Daniel Ferreira, de 15 anos, joga futsal no Sesc Santo Amaro há dois anos. Em média, ele treina quatro vezes por semana. Além dos benefícios físicos do esporte, o adolescente observa outras vantagens. “Participar de uma equipe, orientado por um treinador, me ajudou a evoluir como pessoa. Mas essa mudança é lenta. Não é da noite para o dia. Eu era

180 jovens  
participam  
de atividades  
esportivas  
desenvolvidas  
pelo Sesc em  
Pernambuco

agitado. Hoje sou mais tranquilo. A convivência com os colegas de time e a disciplina do esporte me ajudaram nesse sentido”, explicou. De forma geral, as políticas públicas ainda sofrem um *ippon* ao tentarem cumprir seu papel de promover atividades esportivas transformadoras. Nas ruas, até existem parques e praças, quadras e campos, mas a maioria com equipamentos danificados e sem um orientador. Em grande parte das escolas, a situação não é diferente. Conforme o Censo Escolar 2015, seis em cada dez unidades públicas de educação básica do País não possuem quadras esportivas. O problema atinge 65,5% dos colégios brasileiros. Apesar de ruim, essa realidade já foi ainda pior. “As deficiências são gritantes, embora existam esforços para melhorar o cenário. Isso faz parte de um processo histórico, não temos um planejamento urbano com essa finalidade. A maioria das escolas, por exemplo, são casas adaptadas, o que sacrifica a prática do esporte”, pontuou o docente da UFPE.



Participar de uma equipe, orientado por um treinador, me ajudou a evoluir como pessoa”

Daniel Ferreira



#### VIRANDO O JOGO

Com o empenho de algumas instituições, jovens moradores das periferias das grandes cidades ou de municípios do interior contam com programas que favorecem o acesso a ginásios, pistas de skate, campos de futebol e outros espaços destinados a práticas esportivas orientadas. É o caso de iniciativas promovidas pelo Sesc Pernambuco que, em março deste ano, inaugurou, em Sirinhaém na Zona da Mata Sul, o Centro Poliesportivo Comunitário Lúcio Cavalcanti Henriques. O equipamento, no Loteamento da Barra, quadra D, recebeu mais de R\$ 1 milhão de investimentos

e já está sendo destinado a práticas esportivas, culturais e ações de cidadania e ao agendamento para o uso de moradores da região. Construído em uma área de 850 m², o equipamento tem uma quadra poliesportiva, com arquibancadas, estrutura e marcação para receber jogos de basquete, futsal, vôlei, tênis e handebol. O centro conta ainda com vestiários, sendo um masculino e outro feminino, construídos com normas de acessibilidade e sede administrativa para desenvolvimento dos cronogramas e atendimento ao público.



### PROJETOS DO SESC

O Sesc desenvolve trabalhos semelhantes também na unidade de Goiana, com o Projeto Jovem Atleta Cidadão e a escolinha de voleibol. Em Santo Amaro, há o Projeto Adote uma Criança para o Esporte, em parceria com o Governo do Estado, várias crianças participam das aulas de futsal. E, no Sesc Ler São Lourenço da Mata, jovens vão começar a aprender atletismo. 



### COMO PARTICIPAR DOS PROJETOS ESPORTIVOS DO SESC

A maior parte dos integrantes dos projetos esportivos do Sesc são do Programa de Comprometimento de Gratuidade (PCG). Os jovens podem integrar os projetos gratuitamente após comprovação de renda familiar inferior a três salários mínimos. Para análise dessa informação, basta ir a uma unidade do Sesc e saber se nela há atividades esportivas. Com a confirmação do serviço, é só apresentar documentos pessoais do aluno, do responsável e preencher a ficha de cadastro.



Direito Individual e Coletivo do Trabalho

Direito Processual Civil

Relações de Consumo

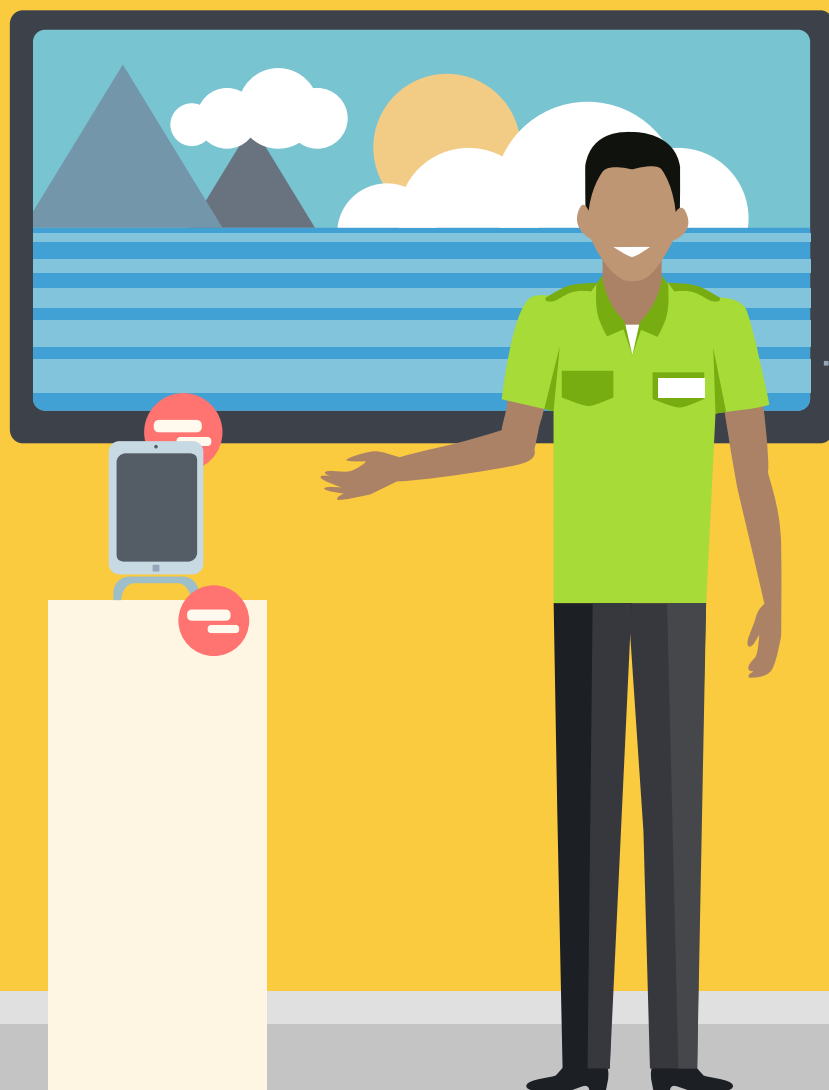
Contratos

Licitações

Av. Agamenon Magalhães, 2764 - Sala 603  
Empresarial Antônio de Albuquerque Galvão,  
Espinheiro - Recife-PE - CEP: 52020-000  
Fone/Fax: (81) 3221-0612 / 3221-0798  
E-mail: almeidaadv@hailink.com.br / almeidaadv@hotmail.com

# TENDÊNCIAS PARA O VAREJO EM 2017

Interatividade no ponto de venda, análise de dados e realidade aumentada estão entre as novidades neste ano



Com a crescente atmosfera do mundo virtual, cada vez mais as marcas buscam a interação com o consumidor também no ambiente *offline*. A promoção de experiências nas lojas físicas é uma das grandes tendências para os negócios neste ano, segundo a NRF Retail's Big Show, o maior evento de varejo e consumo do mundo, que acontece anualmente em Nova Iorque (EUA) e reúne palestrantes e expositores dos quatro cantos do planeta.

Na sua última edição, que aconteceu no início do ano, foram apresentadas ideias que devem impactar o mercado neste 2017, sempre com o foco no cliente para proporcionar a ele maior interação com a marca antes da compra. Uma das novidades é a evolução do Ponto de Venda (PDV) para o chamado PDVx, que amplia o conceito das lojas físicas de exposição dos produtos para serem verdadeiros espaços interativos.

De acordo com a diretora do Instituto Fecomércio, Brena Castelo Branco, o mundo vem passando por uma série de transformações que estão causando grandes impactos nos negócios, forçando as organizações a se adaptarem para enfrentar os obstáculos e se manterem sustentáveis num mercado cada vez

mais exigente e competitivo. “Nesse cenário, o varejo tradicional terá como principal desafio proporcionar aos clientes uma experiência de compra, destacando pontos como o relacionamento humano e a interatividade com os produtos”, destaca Brena.

Para a diretora, os espaços precisam se reinventar, pois essa é uma tendência que veio para ficar e transformar a relação de consumo no PDV. Até porque trazer o cliente para o ambiente físico com o aumento da cultura de consumo *online* é cada vez mais desafiador. Para que ele “saia de casa”, é preciso um atrativo a mais, que aquele momento de compra tenha um diferencial que ele não irá vivenciar à distância. É a chamada experiência 5.0, mostrada por expositores na NRF Retail’s Big Show.

Nos espaços, marcas apostam no uso da tecnologia para atrair o consumidor, como dispositivos de realidade aumentada (ou óculos de realidade virtual) e *games* para o cliente interagir. Em contrapartida, o vendedor ganha ainda mais destaque no processo, que é o papel de engajar o consumidor e fazer uso de todas as ferramentas à disposição. Assim, é essencial colaboradores cada vez mais conectados com a marca e capacitados para melhor relacionamento com o cliente.

Isso porque, com a mudança no perfil de consumo no varejo e a exigência de adaptação das empresas para atender esse novo cliente, o relacionamento humano surge como um dos principais diferenciais competitivos para as organizações. Mas como fazer o funcionário “vestir a camisa” no meio de uma nova geração que prioriza as experiências e passa por várias empresas? Uma das saídas seria investimentos em treinamento, capacitação e possibilidade de crescimento dentro da empresa, segundo Brena. “Um colaborador comprometido chama para si algumas responsabilidades, princi-



“ O varejo tradicional terá como desafio proporcionar aos clientes uma experiência de compra, destacando o relacionamento humano e a interatividade com os produtos”

Brena Castelo Branco

palmente em épocas de crise, na qual se faz necessária a redução de custos e desperdícios, além de demonstrar entusiasmo pelo papel que é desempenhado”, pontua. Assim, o comprometimento da empresa com o colaborador não é somente uma tendência, mas uma estratégia de sobrevivência. Outro ponto bastante discutido durante a NRF Retail’s Big Show foi o propósito que cada negócio tem para o mundo. Isso porque o novo consumidor quer cada vez mais saber o conceito que está por trás de cada produto, como ele foi criado, sua história e o que ele vem agregar ao planeta. Ou seja, ele precisa se sentir conectado aos conceitos da marca. Com as pessoas cada vez mais conscientes dos impactos da indústria para o planeta, corporações que priorizam a sustentabilidade são melhores vistas, por exemplo.

Assim, conhecer o consumidor é, cada vez mais, fundamental para o sucesso de qualquer negócio. Coletar os dados de cada cliente é um dos caminhos para entender seu perfil. Independentemente do tamanho da empresa, ter informações de quem compra para oferecer produtos de acordo com cada perfil é fundamental. Como visto durante o evento em Nova Iorque, o diferencial é apostar não apenas na coleta de dados, mas sim em como transformá-los em informação relevante e acionável.

Diante das mudanças no comportamento do consumidor, somadas às novas tecnologias e à velocidade da informatização nos processos, o papel das lideranças ganha cada vez mais relevância. O líder atual deve ter visão de futuro, otimismo como característica, ousadia, valorizar a importância

de delegar e estar sempre aberto a ouvir. “Esses novos líderes terão o papel fundamental de moldar as organizações às exigências do mercado”, avalia a diretora do Instituto Fecomércio.

Brena ainda lembra que o líder deve estar mais engajado com os colaboradores e com parceiros estratégicos, além de ter paixão pela atividade que desenvolve. “Eles estão com o foco voltado para o cliente interno, para tornar as equipes cada vez mais engajadas e comprometidas com a cultura

da empresa e ganhar mercado e cliente como resultado deste envolvimento”, explica.

Já sobre as tendências que devem despontar localmente, a diretora acredita que o varejo deve investir no *design* interativo do ponto de venda. “Outro destaque é o foco no celular, que está cada dia mais presente e influenciando nas decisões de compra”. Redes sociais também são ferramentas que vieram para ficar e podem trazer resultados expressivos para os empreendimentos. □

## Nos pontos de venda, marcas apostam no uso da tecnologia, como dispositivos de realidade aumentada e *games* para o cliente interagir



# DIVULGUE SUA EMPRESA NA REVISTA DO COMÉRCIO DE PERNAMBUCO

A PUBLICAÇÃO ESSENCIAL PARA QUEM  
QUER ESTAR POR DENTRO DO MERCADO

ANUNCIE NA REVISTA

INFORME

## FECOMÉRCIO PE

Uma publicação bimestral, com 7 mil  
exemplares distribuídos entre empresários e  
formadores de opinião, que aborda as tendências  
de mercado e tudo que o empresário precisa  
saber para desenvolver seus negócios.

CRÉDITO FOTO: RODRIGO MOREIRA

Para mais informações acesse:  
[www.fecomercio-pe.com.br](http://www.fecomercio-pe.com.br)

Contato comercial: Shirley Florêncio  
Email: [comercial@fecomercio-pe.com](mailto:comercial@fecomercio-pe.com)  
Telefone: (81) 9 9681-0150

  
**Fecomércio PE**  
Federação do Comércio de Bens, Serviços  
e Turismo do Estado de Pernambuco

# CLUBES DE ASSINATURA DIVERSIFICAM SEGMENTOS

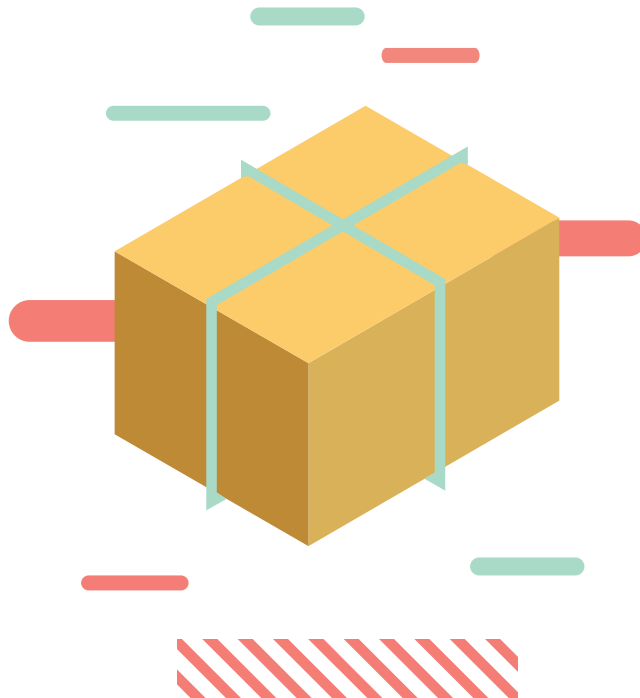
Modelo de negócio traz comodidade, exclusividade e proporciona experiências diferentes para os consumidores

POR FABIANA CONSTANTINO



A comodidade de comprar e vender pela internet já conquistou os brasileiros. O e-commerce é para muitos a melhor forma de negócio, já que só é preciso alguns cliques no mundo digital para comprar aquilo que deseja sem precisar se deslocar para lojas físicas. Nos últimos anos, uma tendência que traz ainda mais comodidade para o consumidor vem se expandindo. São os clubes de assinatura. Esse modelo de negócio funciona de uma maneira bem simples. O cliente entra no site do clube que pretende assinar, faz um cadastro, escolhe o tipo de pacote ideal para ele e a partir daí recebe em casa, uma vez por mês, uma caixa com produtos variados daquele segmento.

No Brasil, já são milhares de adeptos aos clubes, como a jornalista Julliana Araújo, que é associada desde 2015 da Tag Experiências Literárias, um clube de assinatura de livros. Pagando mensalmente R\$ 69,90, Julliana recebe todo mês uma caixa com um livro exclusivo, uma revista sobre o exemplar e o curador da próxima edição, além de um brinde que é uma



referência à obra do mês. Apaixonada por livros, a jornalista resolveu assinar o clube porque sentia necessidade de ler obras mais profundas. “A gente chega em uma livraria e se depara com os mesmos tipos de livros nos destaques. Esse clube me traz a chance de ler autores que nunca tinha lido, obras que provavelmente eu não iria achar no circuito comercial comum. Além de ser jornalista, eu curso Direito, então sou obrigada a ler livros técnicos, por isso, os kits que recebo são como respiros na rotina e, de certa forma, me estimulam a ler um livro diferente por mês”, afirma.

Mais do que simplesmente receber produtos em casa, esse tipo de consumo proporciona uma experiência diferente além do material. A expectativa de aguardar a chegada da caixa todo mês e a curiosidade sobre o que vai chegar é um diferencial muito exaltado pelos consumidores. “Esse frisson da surpresa é bem bacana. Eu fiquei curiosa a princípio sobre minha própria reação. E o mais legal é esse ritual de receber a caixa e se deparar com o desconhecido. Nem todas as obras são o estilo de literatura que eu escolheria, mas esse é um outro grande desafio, estar aberto ao novo”, ressalta Julliana.

## → NOVOS NICHOS

O modelo de clubes de assinatura já existe no Brasil há alguns anos. Em 2014, auge desse negócio, os cerca de 300 clubes de assinatura no país faturaram R\$ 430 milhões, um crescimento de 70%, segundo a Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm). Muitos desses clubes eram especializados em vinho, cerveja ou livros, por exemplo, categorias mais conhecidas do público. Vendo na diversificação um caminho para manter o crescimento, nos últimos anos surgiu uma variedade de clubes abrangendo outros segmentos como a gastronomia. É o caso do Gustô Clube, primeiro clube de assinatura gastrô de Pernambuco. Criado em 2016 pelas empresárias e especialistas em gastronomia Luciana Neiva e Taciana Teti, o Gustô é um clube de assinatura para os amantes da



Luciana Neiva e Taciana Teti criaram o Gustô Clube, primeiro clube de assinatura gastrô de Pernambuco



boa comida e para quem gosta de se aventurar no mundo da gastronomia. “Com o crescente interesse das pessoas em cozinhar e o número maior de gente preferindo se divertir dentro de casa, percebemos um nicho de mercado para oferecer um serviço que além de satisfazer o paladar, tem a possibilidade de levar informação sobre esse universo que é a gastronomia”, explica Luciana.

O assinante do Gustô paga mensalmente o valor de R\$ 140 e recebe em casa, uma vez por mês, uma *pack* com todos os ingredientes nas porções certas para preparar uma refeição para duas pessoas com prato principal e sobremesa. A caixa contém também as receitas com o passo a passo. O diretor comercial César Alexandre, assinante do Gustô, ficou sabendo sobre o novo clube de assinatura pelas redes sociais e decidiu assinar,

“  
Com o crescente  
interesse  
das pessoas  
em cozinhar,  
percebemos  
um nicho de  
mercado de  
um serviço  
que vai além  
de satisfazer o  
paladar”

Luciana Neiva

primeiramente, por um motivo inusitado. “Queria fazer uma surpresa para a minha noiva. Ela sempre sonhou que um dia eu fizesse um jantar para ela, mas como poderia se não sabia nem fazer um macarrão? Através do Gustô, consegui realizar esse sonho de minha noiva e também passei a me interessar mais pela gastronomia, a pegar gosto pela cozinha”, revela César. A experiência de ser surpreendido todo mês é também uma grande vantagem apontada por ele. “Sei que irei receber uma caixa com os produtos Gustô, mas não sei o conteúdo dela, ou seja, não sei o que vou comer, que iguaria local ou de outros países irei ter que fazer. Isso é o interessante e gostoso de um clube de assinatura”. Taciana Teti, uma das criadoras do Gustô, que também é professora de Gastronomia, ressalta os benefícios do clube e conta como está sendo a resposta dos clientes. “Para o Gustô, o grande diferencial é entregar ao assinante uma experiência em sabores, agregar novos conhecimentos a cada mês, além de proporcionar o prazer de conseguir fazer um prato parecido ao executado por um profissional da área. Acredito que por tudo isso estamos recebendo *feedbacks* bem positivos dos nossos consumidores e já estamos com planos de expansão”.



“Sei que vou receber uma caixa com produtos, mas não sei que iguaria vou ter que preparar, isso é o interessante”

César Alexandre

A diversificação de segmentos e o aumento no surgimento de novos clubes são sinais de que esse tipo de negócio continua aquecido. Para Rafael Ramos, economista do Instituto Fecomércio, o setor, que tem características bem específicas, apresenta potencial de crescimento. “Os consumidores sempre demandam serviços e produtos com características bem pessoais, que pode ser algo corriqueiro e de fácil aquisição no mercado ou que muitas vezes não é uma necessidade geral da população, implicando em baixa ou nenhuma oferta de mercado. Esse fato faz com que o mercado de clube de assinatura, com a oferta de bens e serviços comuns e mais específicos, possa obter ganhos importantes criando um mercado voltado a essa demanda de consumidores mais exigentes, que preferem pagar mensalmente para ter mais praticidade, comodidade e exclusividade na utilização desses bens e serviços”. □

# CUIDAR BEM DO SORRISO

O acesso a tratamentos dentários ajuda a manter a saúde bucal e, consequentemente, melhorar a autoestima e as relações sociais

POR ELAYNE COSTA

Uma pesquisa realizada recentemente pelo Conselho Federal de Odontologia revela que 46% dos brasileiros consideram difícil o acesso ao dentista. A taxista Marta Francisca da Cunha, de 53 anos, é uma das pessoas que integra esse grupo. Ela, que é moradora da cidade de Paudalho, na Zona da Mata Norte do Estado, estava com um dente quebrado e, há mais de um ano, não tinha atendimento odontológico. “Mesmo sem sentir dor, eu sabia que precisava ir ao dentista. A minha última consulta havia sido paga e nem sempre possuímos recursos financeiros para isso, o que nos leva a adiar essa procura”, confessa.

O mesmo estudo aponta ainda que 68% dos entrevistados não sabem que têm direito ao sistema público, 20% não vão ao dentista por falta de dinheiro e 1/3 não concluem o tratamento por problemas de agendamento. O dado mais alarmante é que 20 milhões de brasileiros nunca tiveram nem acesso ao atendimento odontológico. O dentista Glauber Ferraz acredita que a falta de informação é o principal fator para o não cuidado com os dentes. “Quanto mais orientada a população estiver, melhor é a tendência de se manter a higiene bucal e a saúde,



como um todo, em dia”.

Elizângela Farias, mãe do pequeno Jônatas Davi Silva, de seis anos, vem ensinando desde cedo ao filho o valor da saúde bucal. “Incentivo Davi a cuidar dos dentes para ter uma boa mastigação e evitar problemas futuros. Tento mostrar a importância da escovação e do uso do fio dental”, explica. Os problemas bucais mais comuns como a cárie e doenças gengivais podem ser evitados, na maioria dos casos, por meio de processos educativos implementados na infância.

De acordo com o doutor em Periodontia e docente de Odontologia da Universidade Federal de Pernambuco (UFPE) Saulo Santos, a orientação aos pais ou responsáveis deve começar antes mesmo de os dentes nascerem. “Ensinar às crianças a escovar e limpar bem os dentes e a boca, enaltecendo a importância da higiene bucal, é o método mais eficaz de ter saúde na idade adulta”.

Ter um sorriso bonito e saudável é importante não só para a saúde, ele pode facilitar no estabelecimento de laços sociais e na construção de afeto na vida cotidiana. “Perder os dentes pode influenciar na noção de valor que o paciente possa dar a sua própria imagem. A baixa autoestima causada por esse fator afeta em ações simples como o fato de sair de casa, ver amigos, relacionar-se, procurar um emprego e até mesmo sorrir”, afirma a psicoterapeuta cognitivo-comportamental Amanda Araújo. Para a docente de Psicologia da Universidade Federal de Pernambuco (UFPE) Wedna Galindo, a autoestima em relação à saúde bucal vai depender muito do que as pessoas do convívio social valorizam ou não. “Na medida em que se aprecia um modo de ser em detrimento de outros, o sentimento de bem-estar consigo mesmo tende a ser deslocado para o modo de ser em questão”.



**Ensinar às crianças a escovar e limpar bem os dentes e a boca, enaltecendo a importância da higiene bucal, é o método mais eficaz de ter saúde na idade adulta”**

**Saulo Santos**



O OdontoSesc promove a prevenção à saúde bucal oferecendo orientações e atendimento gratuito à população



## → PROMOÇÃO À SAÚDE

O acesso ao dentista pode ser facilitado com iniciativas como a do OdontoSesc, implantado no Estado desde 2001 e que oferece, além de atendimento gratuito à população, a prevenção à saúde bucal através de orientações. O projeto funciona com duas unidades móveis e chega a comunidades das periferias dos grandes centros urbanos e cidades do interior, em parceria com as prefeituras. Semanalmente, são realizadas 220 consultas. Após o exame clínico inicial, o paciente retorna ao serviço até a conclusão do tratamento. A média é de seis consultas por pessoa. Ao todo, são mais de três mil atendimentos oferecidos no

## O projeto conta com unidades móveis e chega a comunidades das periferias dos grandes centros urbanos e cidades do interior

período de 90 dias.

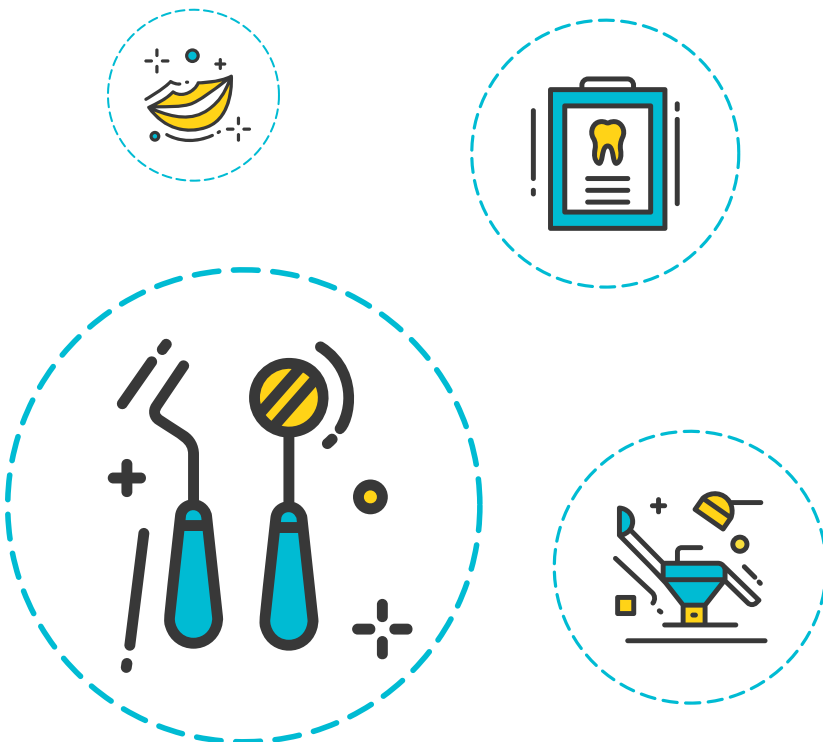
São realizadas ações educativas e de prevenção nas escolas municipais, creches, ONGs e associações com o objetivo de educar e formar agentes multiplicadores em prevenção dos males bucais. “Uma das nossas preocupações é formar multiplicadores do conhecimento. Para isso, realizamos em todos os municípios capacitação de professores da rede pública e agentes comunitários de saúde. Passamos um legado de informações, experiências e novos comportamentos tanto para eles quanto aos moradores dos municípios”, explica o gestor de Odontologia do Sesc Pernambuco, Wladimir Lucena. A doméstica Maria Eugênia da Silva, de 32 anos, mora-

dora da cidade de Tamandaré, no Litoral Sul pernambucano, foi uma das beneficiadas por essa iniciativa em 2017. “Estou aprendendo agora a ter o cuidado com a saúde bucal, através do atendimento voltado à prevenção, que acontece na unidade móvel”, afirma.

Funcionando há 16 anos em Pernambuco, a iniciativa já levou atendimento com acolhimento e humanização do Litoral ao Sertão em mais de 60 edições. Cada unidade móvel é composta por quatro cadeiras odontológicas, sala de raio-x, central de esterilização, sala de escovação, recepção e equipamentos de alta tecnologia. A equipe de profissionais é formada por quatro dentistas, seis auxilia-

res em saúde bucal e um apoio de manutenção.

“Pretendemos educar a população a partir de técnicas de higiene bucal, além de proporcionar a recuperação da autoestima. Somos um grande promotor da saúde”, defende Lucena. Em 2017, os moradores do município de Lagoa do Carro devem receber o projeto. A primeira carreta do OdontoSesc começou a funcionar na cidade de Gravatá, no Agreste pernambucano e, diante das solicitações dos municípios, o serviço foi ampliado em 2014, tendo sua operação iniciada no município de Araripina, no Sertão. Hoje, as unidades estão atendendo aos municípios de Paudalho e Tamandaré.



## → PREVINA-SE

A principal função dos dentes é a mastigação. Quando o alimento não é bem triturado, a digestão torna-se mais complicada. Além disso, existe a presença de bactérias na boca que, se caírem na corrente sanguínea, podem causar doenças no coração. “A saúde bucal reflete de forma muito importante na saúde geral. A boca é um dos principais órgãos do nosso corpo. É por ela que nos alimentamos, comunicamos e interagimos socialmente”, explica o dentista Glauber Ferraz.

A qualidade da escovação dentária pode prevenir os principais problemas bucais. Uma escovação para limpar bem tem que atingir todos os lados e os dentes, durando entre três e seis minutos. Três escovações diárias são suficientes em condições de normalidade para evitar a cárie e a gengivite. “O correto uso da escova dental ainda é o método mais eficaz mundialmente para prevenir doenças. Uma boa escova dental deve ser macia e ter uma cabeça pequena, além de ser usada sem força. Deve ser trocada a cada dois ou três meses e usada com uma pequena quantidade de creme dental que contenha flúor”, afirma o doutor em Periodontia, Saulo Santos. Escovar os dentes antes de dormir é o momento mais importante para higiene bucal, além disso, nenhum enxaguatório bucal substitui a escova e o creme. □

### MELHOR DO NORDESTE

O curso de Gastronomia da Faculdade Senac Pernambuco foi reconhecido como o melhor do Nordeste, segundo o Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes (Enade), referente ao ano de 2015. A avaliação foi divulgada em março pelo Inep que, em uma escala de 1 a 5, classificou o curso da instituição pernambucana com nota 4. A Faculdade Senac espera ampliar o atendimento com a inauguração da sua nova sede, que começa a operar no primeiro semestre de 2018, com 22 andares e 61 novos ambientes de aprendizagem.

### CAPACITAÇÃO

Os moradores da Ilha do Chié, em Santo Amaro, participaram, entre os dias 24 e 28 de abril, do curso de Preparação de Bolo de Rolo, promovido pelo Instituto Fecomércio-PE. A ação foi realizada através do Procompec, Programa de Competitividade do Comércio e Desenvolvimento Local, e visa potencializar as oportunidades de negócios locais. Em maio, entre os dias 8 e 12, será a vez dos moradores do Curado receberem a mesma capacitação com aulas no Sesc Ceasa.

# SESC REINAUGURA RESTAURANTE NO RIOMAR



Os comerciários que atuam no Shopping RioMar já estão realizando suas refeições no restaurante do Sesc, que foi reinaugurado no dia 20 de abril. O estabelecimento recebeu investimento de R\$ 2,5 milhões, sendo R\$ 1,5 milhão da instituição e R\$ 1,05 milhão do Grupo JCPM, acionista do RioMar, além de R\$ 500 mil em mobiliário e equipamentos adquiridos pelo Sesc. A reforma incluiu a ampliação de área, que passou de 690 m² para 915 m², e garante maior espaço para a preparação dos alimentos na cozinha e instalação de três câmaras frias, bem como para a área de administração. Com capacidade de fornecer 1,5 mil refeições por dia, entre almoço, jantar e lanches, o Restaurante dos Comerciários possui opções de alimentos a valores mais acessíveis. Inaugurado em 6 de fevereiro de 2013, o local foi o primeiro do Sistema S no Brasil com essas características. Para entrar, basta apresentar o crachá e a carteira do Sesc PE. "É muito importante essa parceria entre a Fecomércio e a iniciativa privada. Estamos ampliando o investimento que fizemos no restaurante do SESC, com melhor estrutura. Há, hoje, uma integração grande entre o Sistema Fecomércio e o nosso Grupo", afirma o presidente do Grupo JCPM, João Carlos Paes Mendonça.

**VOLTA ÀS AULAS**  
**IMBATÍVEL**

**APROVEITE OS  
PREÇOS BAIXOS  
QUE A MEC  
PREPAROU  
PRA VOCÊ!**



|                        |           |           |                                                                   |
|------------------------|-----------|-----------|-------------------------------------------------------------------|
| Candeias               | Jaboatão  | Piedade   | Prazeres                                                          |
| 3361.6060              | 3481.2510 | 3468.1883 | 3476.2666                                                         |
| www.livrariamec.com.br |           |           | <a href="https://www.facebook.com/livrariamec">f /livrariamec</a> |

\*Parcela Mínima de R\$ 50,00.

# Acolhendo Vidas com amor

**1.532**

Quantidade de atendimentos  
por Mês no CAP

**11.380**

Acolhidos nas  
comunidades terapêuticas\*

**8.143**

Famílias Atendidas\*

**40.715**

Beneficiados indiretamente\*

\*De 2003 à 2015



Desde 2003 oferece serviços gratuitos de prevenção, tratamento e inclusão para usuários de drogas e seus familiares. Promover uma sociedade livre do poder das drogas é a nossa missão.

Seja um empresário engajado  
socialmente e colabore com a causa.

## COMO CONTRIBUIR?



Contrate uma palestra  
para sua empresa.

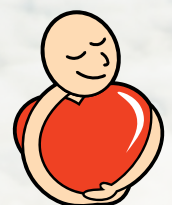


Doação em Conta Corrente  
Banco do Brasil 001  
Agência: 0007-8  
Conta Corrente: 9.200-2

Sociedade Assistencial Saravida  
CNPJ 05.818.105/0001-76



Doação pela Internet  
[www.saravida.org.br](http://www.saravida.org.br)  
(Cartão de Crédito ou Boleto)



**(81) 3222-2728**

**SARAVIDA**  
[www.saravida.org.br](http://www.saravida.org.br)

# VALE A PENA ESTUDAR COM QUEM É REFERÊNCIA NACIONAL.

Chegou a hora de entrar para a Faculdade Senac, um lugar com professores que são referência em suas áreas e com cursos bem avaliados pelo ENADE. Não perca tempo, faça a sua inscrição no Vestibular 2017.2 da Faculdade Senac.

## GRADUAÇÃO EM:

- GASTRONOMIA
- DESIGN DE MODA
- EVENTOS
- ADMINISTRAÇÃO
- GESTÃO EM RH

# #FACSENACVALEAPENA

**Faculdade  
Senac**

**Vestibular 2017.2**

ENEM - PORTADOR DE DIPLOMA - TRANSFERÊNCIA

[facsenacpe.edu.br](http://facsenacpe.edu.br)

(81) 3413-6655

  
**Senac**