

INFORME

FECOMÉRCIO

ANO VI EDIÇÃO N° 035 SET - OUT / 2017

PE

42

SABOR GELADO, MERCADO AQUECIDO

Marcas locais de sorvete conquistam cada vez mais o paladar dos pernambucanos

20

DINHEIRO NÃO É BRINQUEDO

Mesada ajuda a ensinar responsabilidade financeira às crianças

36

DESBRAVE

Conheça ateliês de artistas plásticos em Olinda

FEDERAÇÃO EM FESTA

FECOMÉRCIO-PE COMEMORA 75 ANOS DE CONTRIBUIÇÃO
PARA O DESENVOLVIMENTO DO ESTADO 28



Fecomércio PE

75
anos





O SEBRAE paga
70%
do seu projeto

Sebraetec. O encontro da sua empresa com o sucesso.

Novidade boa para o seu negócio é aquela que lhe ajuda a lucrar mais. Com o apoio do Sebraetec, você pode fazer melhor, mais rápido e gastando menos. Pode simplificar os processos e resolver tudo de forma mais eficiente. Pode, inclusive, passar a usar meios que nunca pensou antes. Isto é pensar no novo. Isto é inovar. E você já sabe: quem inova sai na frente da concorrência e, em um mercado altamente competitivo, este é um diferencial e tanto.

O Sebrae vai atrás da melhor solução pro seu negócio e ainda paga de 70% do valor do seu projeto. É o jeito mais fácil e seguro de colocar em prática aquela mudança que sua empresa está precisando. E vale para todo pequeno negócio.

Procure o Sebrae. Transforme a sua empresa. O Sebrae chega junto.

0800 570 0800
www.pe.sebrae.com.br



SEBRAE

75 ANOS DE LUTAS E CONQUISTAS

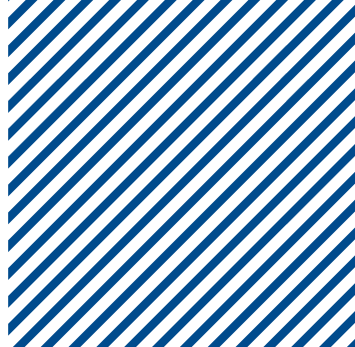


JOSIAS ALBUQUERQUE

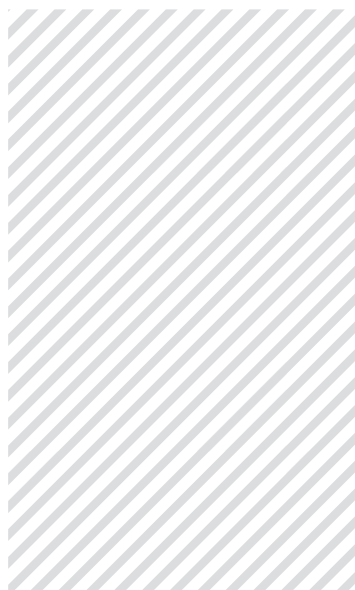
Presidente do Sistema
Fecomércio/Senac/Sesc-PE
e 1º vice-presidente da CNC
presidencia@fecomercio-pe.com

A capa desta edição da revista Informe Fecomércio-PE é especial. Em comemoração aos 75 anos da entidade, completados em 12 de outubro de 2017, a reportagem de capa conta a nossa história, desde o ano de criação da instituição, em 1942, até os dias atuais. Em mais de sete décadas de atuação, a Fecomércio enfrentou inúmeros desafios na defesa dos interesses dos empresários do comércio e os resultados estão estampados no nosso legado. Muito nos orgulha essa herança de conquistas e nos dá força para continuarmos a lutar por uma categoria mais forte e atuante. Também registramos, neste número da revista, os vários momentos de celebração da

data tão marcante e expressiva: as sessões solenes na Câmara Municipal do Recife e na Assembleia Legislativa do Estado de Pernambuco (Alepe), além da grande festa promovida pela Fecomércio para seus colaboradores, diretoria, parceiros e amigos, na Arcádia de Boa Viagem. A indústria do natural, a procura cada vez maior dos recifenses pela prática de artes marciais, a importância da educação nutricional para a formação das crianças, com destaque para o projeto desenvolvido nessa área pelo Sesc Ler Goiana; marcas que produzem e vendem seus próprios sorvetes no Estado também são destaques desta edição, além da preocupação de qualificar pessoas portadoras de deficiência. Uma boa leitura!



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



expediente

Set/Out 2017 · XXXV Edição ·
COORDENAÇÃO GERAL/PROJETO Lucila
Nastássia · **PROJETO GRÁFICO** Daniele
Torres · **FOTOS** Agência Rodrigo Moreira
· **REVISÃO** Glauce Dias · **IMPRESSÃO** CCS
Gráfica · **TIRAGEM** 7.000 exemplares ·
Obs.: Os artigos desta revista não refletem
necessariamente a opinião da publicação.
Material Produzido pelo Núcleo de
Branded Content da Dupla Comunicação



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

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 AutoPeças 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



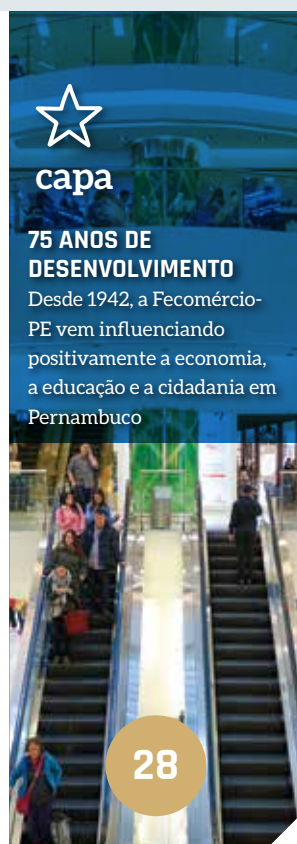

artigos

RECESSÃO E EDUCAÇÃO FINANCEIRA FORÇADA
Por Rafael Ramos

27

2017: GRANDES DESAFIOS E CONQUISTAS PARA O INSTITUTO FECOMÉRCIO-PE
Por Brena Castelo Branco

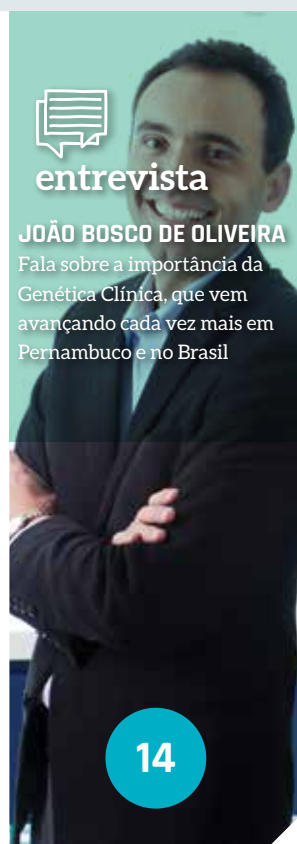
49




capa

75 ANOS DE DESENVOLVIMENTO
Desde 1942, a Fecomércio-PE vem influenciando positivamente a economia, a educação e a cidadania em Pernambuco

28




entrevista

JOÃO BOSCO DE OLIVEIRA
Fala sobre a importância da Genética Clínica, que vem avançando cada vez mais em Pernambuco e no Brasil

14




desbrave

UM PASSEIO PELOS ATELIÊS DE OLINDA

36

pág. 06

MERENDA SAUDÁVEL

Escolas incentivam alunos e pais a melhorarem os hábitos alimentares

pág. 10

ARTES MARCIAIS

Academias incentivam alunos a entenderem a filosofia das lutas para evitar desistência nas aulas

pág. 16

QUALIFICAR PARA INCLUIR

Senac-PE prepara pessoas com deficiência para o mercado de trabalho



pág. 20

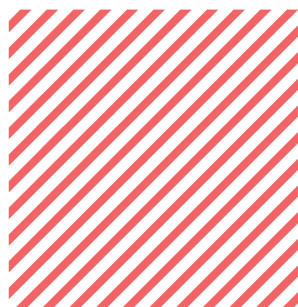
CONSCIÊNCIA FINANCEIRA

Pais usam a mesada como ferramenta para ensinar crianças a administrarem o dinheiro

pág. 24

INDUSTRIALIZADO SAUDÁVEL

Empresas do setor alimentício vêm investindo em produtos naturais e orgânicos



pág. 42

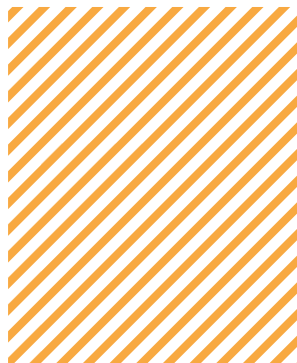
SORVETE PERNAMBUCANO

Marcas locais conquistaram espaço no mercado e a preferência do consumidor

pág. 46

RECUPERAÇÃO DO VAREJO

A expectativa do setor é positiva para as vendas do final do ano



pág. 50

POR MAIS SORRISOS

No Recife, a Casa Sorrir acolhe pessoas com fissuras labiopalatais

pág. 54

CURTAS



BEM-ESTAR

POR GERAÇÕES MAIS SAUDÁVEIS

Escolas em Pernambuco repensam o lanche servido nas cantinas e apostam na boa alimentação como forma de garantir um crescimento sustentável para as crianças

POR ARTUR FERRAZ



Fazer exercícios físicos e seguir uma dieta balanceada, resistindo à tentação de comer doces, salgadinhos e frituras no dia a dia. Para manter uma vida saudável e com bem-estar, é necessário abandonar velhos hábitos que prejudicam a nossa saúde e comprometem o nosso futuro. E, muitas vezes, essas práticas nos acompanham desde a infância. Por isso, algumas escolas em Pernambuco incentivam os alunos a adotarem a boa alimentação, não apenas durante as aulas, como também implantando hortas orgânicas e promovendo mudanças na cantina. Uma delas fica em Goiana, na Zona da Mata Norte do Estado. Desde março deste ano, a unidade do Sesc na cidade desenvolve um projeto de educação nutricional, incorporando à grade horária da escola atividades e encontros semanais que abordam a questão da alimentação saudável. “O Projeto de Prevenção à Obesidade Infantil é uma iniciativa do Departamento Nacional do Sesc, que surgiu a partir de uma avaliação que fazemos sistematicamente do peso e altura dos alunos. Por meio dessa avaliação, identificamos crianças com alterações nutricionais, como desnutrição, excesso de peso e obesidade”, conta a coordenadora de Nutrição do Sesc Pernambuco,

Renata Ali.

Hoje o programa beneficia 173 crianças de 3 a 6 anos e 11 meses, atendendo sete turmas do Ensino Infantil ao primeiro ano do Fundamental. Toda semana, além de terem aulas sobre nutrição e boas práticas alimentares, os estudantes participam de encontros na horta orgânica instalada na escola, onde aprendem sobre o plantio e a produção de alimentos sem agrotóxicos. “A horta é uma parte importante do projeto, que também é uma analogia à vida humana. Se regarmos adequadamente as plantas, elas crescem e dão frutos. Assim é a nossa alimentação. Se comermos bem desde a infância, vamos crescer saudáveis”, ressalta a coordenadora. Como explica a nutricionista do Sesc Ler Goiana, Renata Duarte, os assuntos são passados progressivamente em diversas metodologias, que incluem atividades lúdicas. “Começamos o ano abordando as frutas. Em seguida, apresentamos as verduras e, no segundo semestre, os grãos. E finalizamos falando sobre os perigos dos alimentos industrializados para a nossa saúde. Em cada subtema, utilizamos estratégias diferenciadas, como oficinas de culinária, contação de histórias, fantoches, vídeos educativos, além da própria horta”, conta.

A ideia é que, nos próximos anos, o programa seja aplicado nas outras unidades. “Como exige a contratação de uma nutricionista exclusiva para o projeto, iniciamos em Goiana, como modelo, para que possamos ajustá-la aos poucos, analisando os resultados”, afirma a coordenadora de Nutrição.



“



Por meio de avaliação,
identificamos crianças
com alterações
nutricionais, como
desnutrição, excesso
de peso e obesidade”



Renata Ali

➔ MUDANÇA DE HÁBITO

Com todas essas ações, os resultados vão aparecendo. A estudante **Maria Isabel**, de 5 anos, é um exemplo disso. A mãe dela, a professora Valéria Cristina Silvano da Silva, ficou muito assustada quando a menina apresentou uma taxa alta de glicose, a ponto de ter pré-diabetes. “Ela era acostumada a comer lanches prontos que levava de casa ou comprava na escola. Esse foi um dos motivos para eu tê-la matriculado no Sesc. No começo, ela estranhou muito quando veio para a nova escola. Não aceitava o lanche mais saudável”, lembra.

À medida que os meses passaram, a estudante se familiarizou com o assunto e perdeu a resistência. “A gente viu uma diferença não só na escola como dentro de casa. Hoje ela fala em comer grãos, frutas. Claro que ela gosta de doces e salgados, como qualquer outra criança, mas ela se conscientizou que o consumo desse tipo de alimento tem que ter um limite, é só para datas especiais, não para o dia a dia”, relata a mãe.



➔ ATIVIDADE FÍSICA E EDUCAÇÃO MULTIDISCIPLINAR

Embora seja muito importante nesse processo, a alimentação por si só não garante uma vida saudável. Também é preciso praticar exercícios físicos e adotar hábitos cotidianos que coloquem o corpo em movimento, evitando o sedentarismo. “Procuramos sempre alinhar as nossas ações com a equipe de esportes, incentivando a prática de atividade física, o que é fundamental para a manutenção da saúde”, diz a nutricionista Renata Duarte, do Sesc Ler Goiana.

O biólogo Saulo Nogueira também acredita nisso. Professor de Ciências e Biologia em Educação Especial do Lubienska Centro Educacional, onde também há uma horta orgânica, ele explica que o casamento entre nutrição saudável e atividade física é essencial. “Fisiologicamente, para haver o desenvolvimento do nosso corpo, é imprescindível uma alimentação de qualidade, pois assim como o oxigênio, o alimento é uma fonte de energia. Essas informações são passadas tanto nas aulas de Biologia quanto nas de Educação Física”, afirma.

Dessa forma, o tema, que tem efeitos sobre vários aspectos da vida, deve ser tratado de forma multidisciplinar, sob diferentes pontos de vista, proporcionando ao estudante uma visão mais completa sobre o assunto. “Com bastante frequência, fazemos atividades de culinária com todos os grupos de alunos, práticas que vão desde o conhecimento sobre ingredientes simples como sobre as reações químicas que ocorrem na produção dos alimentos, o que a gente vê no laboratório da escola”, diz o professor.





Ao incentivar
o consumo de
alimentos não
industrializados,
contribui-se para a
conservação
ambiental



→ SAÚDE E CONSERVAÇÃO AMBIENTAL

Ao incentivar o consumo de alimentos não industrializados, é possível contribuir também para a conservação ambiental. Essa é a aposta de outra escola pernambucana, o Colégio Fazer Crescer, na Zona Norte do Recife. Ao implantar um projeto de compostagem, em que resíduos sólidos como cascas de verduras e folhas secas são transformados em adubos, a coordenadora de Projetos de Sustentabilidade do colégio, Denise Paranhos, percebeu que podia utilizar o material para fazer uma horta. “Dessa forma, o aluno não só acompanhava todo o processo da compostagem como aprendia sobre alimentação saudável”, lembra.

De acordo com ela, isso fez com que a própria escola repensasse o lanche que servia para os estudantes, dando início ao projeto (Re)pense sua alimentação. “Fechamos uma parceria com o Sesc e fizemos um levantamento para descobrir os hábitos alimentares dos alunos e funcionários. Percebemos que havia muito consumo de refrigerantes e sanduíches gordurosos com fritura. Daí constatamos a necessidade de uma mudança nos hábitos alimentares deles”, recorda Paranhos.

A partir disso, a escola começou a investir em ações de estímulo à alimentação saudável e à prática de exercícios físicos. “A gente tirou frituras, doces e refrigerantes da cantina e passou a oferecer opções mais saudáveis. Além disso, a gente faz um lanche coletivo para as turmas do Ensino Fundamental em que o aluno pode escolher entre quatro tipos de carboidrato e três frutas ou uma salada e uma fruta. A bebida é suco, água de coco ou iogurte. E o pão do sanduíche é integral”, conta a coordenadora. Pensando tanto na questão da saúde quanto na sustentabilidade, Denise Paranhos diz ainda que sempre procura promover ações de conscientização ao longo do ano. “Nós fizemos uma parceria com o Pedala PE e promovemos passeios ciclísticos. Também um bicicletário. Com tudo isso, vimos funcionários perdendo peso e muitos pais dizendo como os filhos mudaram os hábitos dentro de casa”, ressalta. □



POTENCIAL

ARTES MARCIAIS ALÉM DA ESTÉTICA

POR MARIA EDUARDA TAVARES



A busca pelo corpo perfeito lota as aulas de artes marciais, mas nem todos os alunos querem seguir ou entender a filosofia das lutas, preocupando os donos das academias diante do risco de evasões

A pesar de suas técnicas terem origens milenares, as chamadas artes marciais continuam presentes na sociedade até os dias de hoje. O conjunto de práticas, golpes e filosofia que constitui diferentes modalidades de luta já cumpriram importante papel em guerras e disputas ao longo da história. Hoje, com o conceito de prática esportiva, as artes que surgiram em países predominantemente asiáticos já conquistaram praticantes em diferentes regiões do mundo.

No Brasil, é grande a oferta de aulas de Muay Thai, Tae Kwon Do, Kung Fu, Caratê, Kickboxing, Boxe, dentre outras modalidades. Academias e centros esportivos trazem professores que ensinam os golpes de cada esporte para alunos em diferentes níveis, desde o iniciante até o avançado. Porém nem sempre aqueles matriculados nas aulas possuem interesse em entender a respeito da filosofia e da cultura que existem por traz de cada esporte.

Para o professor Sérgio Félix dos Anjos, fundador de uma equipe de artes marciais com diversas unidades em Pernambuco – Equipe SFA – e praticante de diferentes modalidades de luta há mais de 25 anos, muitas pessoas procuram pelas aulas por influência da mídia e têm a prática como ferramenta para perda de peso e satisfação de questões físicas e estéticas. “Hoje em dia, as novelas, a televisão e a internet trazem as artes marciais como modalidades que promovem

a perda rápida de peso. Sendo assim, as academias lotam de alunos que não estão preocupados em entender o esporte ou em evoluir dentro da prática. Apenas querem emagrecer”, relata. Sérgio é faixa preta em Kickboxing e tem prajied preto e branco no Muay Thai. Com sua experiência como professor, ele explica que as artes marciais de fato contribuem para a perda de gordura e tonificação dos músculos quando praticadas com dedicação e alinhadas a mudanças alimentares. Porém isso não é tudo que elas oferecem. Os fundamentos da luta e da competição podem ser levados para diversos âmbitos da vida e a possibilidade de passar de nível dentro do esporte é um aspecto muito motivador. Infelizmente, depois de alguns meses de prática, os alunos que atingem seus objetivos estéticos acabam abandonando as aulas, o que torna a rotatividade dessas modalidades muito grande.



“
As academias lotam de alunos que não estão preocupados em entender o esporte ou em evoluir dentro da prática. Apenas querem emagrecer”

Sérgio Félix

No Brasil, é grande a oferta de aulas de Muay Thai, Tae Kwon Do, Kung Fu, Caratê, Kickboxing, Boxe, dentre outras modalidades.





Esse problema também é observado por Gustavo Bandeira, coordenador técnico e proprietário da Red House, academia especializada em artes marciais no bairro das Graças, no Recife. Faixa preta de Jiu-jitsu e de Caratê e ex-lutador de MMA, Gustavo resolveu abrir o negócio em 2013 junto com um amigo. Apesar de oferecer várias modalidades de luta, ele observou que algumas práticas ficavam mais fortes de acordo com o que estava na moda e que os alunos não são sempre os mesmos. “O problema das artes marciais é a rotatividade muito grande. Tem sempre gente procurando por alguma das lutas porque ouviu falar em uma novela ou leu a notícia de alguma atriz treinando alguma modalidade. São poucos os que vem para aprender a lutar. É mais uma questão de emagrecimento mesmo”, explica.

Para tentar combater essa evasão nas unidades de sua equipe, Sérgio busca aumentar o contato dos alunos com a cultura de cada esporte, incentivando-os a fazer as graduações e evoluir dentro da luta. “Falo sempre para os meus alunos pesquisarem os significados

de cada golpe, seus nomes e sua história. Pergunto se eles sabem o que é Muay Thai, se conhecem os fundamentos. Do contrário, eles não estarão praticando efetivamente, só estarão participando”, justifica.

Esse incentivo para conhecer as raízes de cada arte marcial trouxe resultados positivos para a vida de

Elaine Chagas. A jovem de 29 anos é professora de matemática e sempre buscou encontrar algum exercício físico que a motivasse. Com o objetivo de não ficar parada, ela já havia frequentado academias de musculação anteriormente, mas percebia que o ambiente não a agradava.

Em janeiro de 2017, Elaine resolveu experimentar as artes marciais e encontrou no Muay Thai o que procurava. Além de conseguir reduzir medidas e sentir a diferença nos músculos, a história e a cultura que estão por trás da luta fizeram com que ela se motivasse a continuar firme nos treinos. “É um conjunto de fatores. No Muay Thai, as aulas são bem-dinâmicas: temos alongamento, golpes, corridas e momentos de contato com os outros alunos. Além disso, a história que o mestre traz, falando a respeito de cada golpe e suas nomenclaturas, tudo isso me motiva a continuar nas aulas”, relata.

Elaine diz que a perda de peso é apenas consequência e que não tem o emagrecimento como objetivo dentro do esporte. Depois de começar a sua graduação na modalidade, pretende continuar evoluindo. Com atual prajied amarelo, ela quer seguir aprendendo para alcançar os próximos níveis do Muay Thai. “Não é só uma atividade, é um estilo de vida. Avançar dentro da prática é muito positivo e me faz querer continuar sempre em evolução. Dá um novo ânimo quando você escuta o professor afirmar que você está apto para fazer a próxima graduação. É ótimo ter essa perspectiva”. Para Gustavo, é extremamente importante realizar dentro da academia os rituais de graduação. São eles que mantêm os alunos antigos mais motivados a continuar na prática. “Sempre fazemos um evento de graduação. Na parte teórica, temos perguntas sobre o esporte, desde o golpe mais indicado para cada situação até questões da história da modalidade. Na parte prática, os alunos demonstram sua desenvoltura em cada movimento e sequência”. Sérgio reforça esse pensamento. Em sua equipe, ele observa o aumento do empenho de cada aluno quando eles se envolvem mais profundamente com o esporte. “Muita gente vai embora das aulas depois de perder o peso que estava querendo. Porém aqueles alunos que passam a conhecer toda a filosofia e história da luta que estão praticando, dificilmente abandonam”, conclui Sérgio. □



Literatura Dança Artes Visuais
Cinema Música Teatro

ESTÁ ABERTA A TEMPORADA DE CURSOS NO SESC.

Musculação Futebol de Campo Voleibol
Handebol Judô Beach Soccer Futsal
Hidroginástica Ginástica Natação
Badminton Futebol Society Tênis
Iniciação Esportiva Basquete

Informações:
sescpe.org.br

Siga-nos!
 /sescpe
 @sescpe



sesc



entrevista

POR FABIANA CONSTANTINO

JOÃO BOSCO DE OLIVEIRA

"A GENÉTICA HOJE É UMA REALIDADE NA PRÁTICA CLÍNICA"

A genética clínica vem conquistando um avanço notável no Brasil e especialmente em Pernambuco. Recife é a sede de um dos laboratórios pioneiros na área, a Genomika Diagnósticos. À frente dele, Dr. João Bosco de Oliveira. Formado em Medicina pela Universidade Federal de Pernambuco, com especialização e pós-doutorado em Imunologia clínica e laboratorial pelo National Institutes of Health, EUA, doutorado em Patologia Clínica pela Universidade de São Paulo e Ph.D em Imunologia Experimental pela Universidade de Amsterdã, Dr. Bosco é uma referência na área. Atualmente, o especialista atua como diretor executivo do Laboratório Genomika Diagnósticos, localizado na Ilha do Leite, no Recife, e participa de projetos em diversas instituições locais na área de genética. O médico-cientista, com mais de 10 anos de experiência em genética e imunologia, conta mais, nessa entrevista, sobre a genética e como essa área pode ajudar na prevenção e controle de doenças.

O que é genética clínica?

É uma especialidade que trabalha na prevenção, diagnóstico e tratamento das doenças hereditárias, defeitos congênitos e doenças raras.

Quais os principais exames realizados nessa área?

Há atualmente quase 3 mil doenças genéticas diagnosticáveis por testes moleculares. Quase todos esses testes envolvem o estudo do DNA do paciente, através de diferentes metodologias. Mais recentemente, foi introduzido na prática médica o método de sequenciamento de segunda-geração, que permitiu uma grande redução do custo e um aumento da velocidade e

precisão da execução de testes genéticos. A Genomika se especializou na aplicação dessa metodologia para melhorar a prevenção, o diagnóstico e o tratamento de pacientes no Brasil. Para citar alguns desses testes, há o Sequenciamento do Exoma Completo, que avalia todos os cerca de 20 mil genes que formam o genoma humano, na busca de mutações associadas às doenças. Esse teste permite detectar doenças genéticas raras de forma rápida e custo-efetivo, diminuindo a odisséia das famílias em busca de um diagnóstico preciso. Outro grupo de exames que merece citação são os testes que avaliam se uma pessoa tem um risco maior de desenvolver alguns tipos de cânceres, como mama, intestino, próstata, endométrio, entre outros. Nosso laboratório, por exemplo, oferece um painel que avalia 38 genes simultaneamente e, a partir dos resultados deste exame, o paciente, em conjunto com seu médico, pode planejar o melhor programa de prevenção para o câncer, com dados personalizados, baseados na sua constituição genética. Para aqueles que já estão diagnosticados com câncer, saber qual a mais adequada droga para esse tipo de doença também é de extrema importância para a eficácia do tratamento. É para isso que outro exame genético, o Oncoscreen, é utilizado. É um exame realizado no DNA e RNA do tumor para definir que drogas podem ser mais eficientes no tratamento daquele câncer. A definição dessas alterações genéticas permite uma caracterização rápida e segura de cada caso analisado, com ganho de tempo e segurança nas decisões que serão tomadas. Por último, podemos citar o exame CGH Array, que é uma técnica molecular que permite identificar alterações cromossômicas, sendo indicado em casos de suspeita de autismo, atraso de crescimento, atraso de linguagem, anormalidades con-

gênicas, atraso no desenvolvimento neuropsicomotor, entre outros.

De que forma o estudo genético pode contribuir na prevenção e controle de doenças?

Na prevenção existem várias formas de contribuição. A principal é o estudo de genes que dizem se você tem risco aumentado de desenvolver um tumor. A partir daí, ela pode ser feita desenvolvendo um plano de prevenção específico para aquela pessoa, uma verdadeira Medicina Preventiva Personalizada. Por exemplo, mulheres com alteração em um gene chamado BRCA têm até 85% de chance de desenvolver um câncer de mama, devendo começar a fazer ressonância magnética das mamas aos 25 anos, um procedimento que nunca é feito em mulheres da população normal, sem a alteração. Esse seguimento mais intensivo não impede o aparecimento do câncer, mas permite a detecção das formas mais precoces e curáveis da doença. No tratamento, a genética ajuda a diagnosticar o que era mais difícil de ser detectado. Passavam-se meses e anos para se descobrir, por exemplo, certas doenças neurológicas, quando hoje se pode fazer um teste que mapeia todos os genes do indivíduo, como o Exoma, que permite o diagnóstico em três, quatro semanas. Outra forma, em Oncologia especificamente, é quando se utiliza a genética para guiar um tratamento, tornando-o mais personalizado. Os casos mais comuns que contam com esse tipo de tratamento são os de câncer de pulmão, mama, melanomas, cânceres de intestino. A genética hoje é uma realidade na prática clínica, sobretudo quando se trata dessa possibilidade de tratamento individualizado.

A população em geral acredita que esses tipos de exames são inacessí-

veis devido ao seu alto custo. Isso é um mito? O acesso a esses exames está sendo facilitado?

Alguns pacientes ainda tendem a acreditar, por falta de conhecimento, que a realização desses exames possuem custo elevado e são distantes de sua realidade. O que muitos não sabem é que a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) determina em suas normas que alguns testes genéticos devem ser cobertos pelos planos de saúde

“**Há atualmente quase 3 mil doenças genéticas diagnosticáveis por testes moleculares**”

de maneira obrigatória, desde 2014. Essa lista é atualizada a cada dois anos, e já inclui mais de 30 doenças diferentes. Em contraste, praticamente nenhum desses testes é disponibilizado no SUS, aumentando a disparidade de acesso em uma área tão importante.

Quando e como surgiu o laboratório Genomika Diagnósticos? Como a empresa está estruturada hoje?

A Genomika foi criada em 2013, no Recife, por empreendedores especialistas em genética e em Tecnologia da Informação (Ikewai). Dessa fusão surgiu uma empresa que emprega alta tecnologia, a partir do Recife, para ajudar pessoas em todos os cantos do território nacional. A empresa hoje conta com mais de 50 funcionários e tem filiais no Recife e São Paulo e com planos de abrir mais quatro unidades em outras

capitais, até o final do primeiro semestre de 2018.

Como funciona a parceria entre o Hospital Israelita Albert Einstein, de São Paulo, e o laboratório Genomika Diagnósticos, com sede no Recife?

Para ampliar o acesso no Brasil a testes de sequenciamento genético utilizando tecnologia de segunda geração, o Hospital Albert Einstein firmou essa parceria com o laboratório Genomika Diagnósticos. A Genomika foi escolhida por desenvolver tecnologias de ponta para a realização de exames genéticos com foco no diagnóstico clínico. Com a parceria, a Genomika passou a ter acesso a vários fóruns da comunidade médica do Einstein para disseminar o conhecimento, a aplicação e a ampliação do portfólio de testes genéticos. O conselho técnico-científico e de qualidade do laboratório terá a participação do Einstein nas decisões de pesquisa e desenvolvimento de novos produtos e tecnologias, assim como na melhoria constante dos seus processos internos. A partir de maio de 2017, o Einstein e o Genomika ampliaram a parceria firmada no final do ano de 2015 com extensão de seu acordo de cooperação e passaram a atuar mais fortemente na disseminação da aplicação clínica de exames de sequenciamento genético para todo o Brasil. A expectativa é de aumentar o portfólio de exames para mais de 500 testes genéticos para várias especialidades médicas, como oncologia, neurologia, hematologia e doenças raras. Com a abertura de cinco novas unidades em grandes cidades, a expectativa é atender mais de 50.000 pacientes até o final de 2018, ano em que também serão inaugurados os novos laboratórios de sequenciamento genético e técnicas moleculares, no novo Centro Integrado de Diagnósticos Laboratoriais do Einstein, no Butantã. □

POR MAIS INCLUSÃO NO MERCADO DE TRABALHO



Com a criação de leis e projetos de incentivo, pessoas com deficiência apostam em qualificação profissional na busca de emprego

POR RAMON ANDRADE



Apoiado por um par de muletas, Renato Leitão se desloca com desenvoltura. A força dos braços transmite a disposição que ele tem para vencer os desafios da vida. “Não vejo minha deficiência como um obstáculo. Eu procuro me superar a cada dia e nunca me sentir desmotivado. Acho que essa filosofia vem do esporte, pois sou paratleta e os exercícios ajudam bastante no dia a dia”, comenta Renato. Mas seu esforço não se limita ao físico. Diante de um mercado de trabalho escasso e competitivo, ele segue alimentando o sonho de ter seu próprio negócio e vem acumulando cursos

na área de computação. Recentemente concluiu a capacitação de Operador de Computador, no Senac Pernambuco, do qual participaram mais nove alunos com diferentes tipos de deficiência. Renato é mais um entre os 45 milhões de brasileiros que possuem algum tipo de deficiência, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). São pessoas que, com o surgimento de leis e projetos de incentivo, estão mais otimistas na busca por um emprego. De acordo com o Ministério do Trabalho, nos últimos cinco anos, houve um aumento de 20% na participação de pessoas com deficiência (PCD) no mercado. Com isso, cresce na mesma



proporção a procura por cursos de qualificação em instituições de ensino profissionalizante. Em Pernambuco, há muito o Senac atende PCDs, disponibilizando professores capacitados, salas amplas e o apoio pedagógico necessário. “Não há turmas exclusivas para PCDs, pois eles são incluídos nos cursos e quando necessário é promovido todo suporte e incentivo, com intérprete de Libras, materiais em Braille, softwares específicos”, explica a gerente de Educação Profissional do Senac Pernambuco, Christiana Santoro. Depois de concluir o curso de Operador de Computador, Renato elogiou os métodos de ensino do Senac e disse que não sentiu muitas dificuldades no processo de aprendizagem. “Eles têm o devido respeito de que precisamos, as

instalações são adaptadas a vários tipos de deficiência e as salas são bem-acessíveis. O aluno sai com as seguintes marcas formativas: domínio técnico, visão crítica, atitude sustentável, atitude empreendedora e atitude colaborativa. São características essenciais para o mercado de trabalho”, afirma o ex-aluno. “Eu já tinha feito alguns cursos na área e estou adquirindo o máximo de conhecimento para, no futuro, abrir meu próprio negócio em computação”, acrescenta.

“A estrutura do Senac é muito boa, com acessibilidade e professores empenhados em ajudar. Temos acesso a laboratórios, vídeos, planilhas e outros recursos de informática”, conta Osir Bazante, que possui deficiência auditiva e fez o curso de Assistente Administrativo por meio do programa de

“
Não vejo minha
deficiência como
um obstáculo.
Eu procuro me
superar a cada dia
e nunca me sentir
desmotivado”

Renato Leitão

gratuidade da instituição. “Acho muito importante a iniciativa, pois nos dá a oportunidade de aprofundar conhecimentos específicos do mercado. Sempre temos debates, junto com outras pessoas com deficiência, para entendermos como as coisas estão acontecendo lá fora”, complementa.

O instrutor do Senac, Carlos Eduardo Soares, foi o ministrante da turma de Operador de Computador, que reuniu 10 alunos com diferentes tipos de deficiência. “No começo achei que seria difícil, mas não tive muitas dificuldades, porque o público já vem com um interesse grande para obter a formação”, relata. “Encontramos fatores positivos no processo, por meio do planejamento docente, trabalhando por meio de práticas pedagógicas ativas, inovadoras, integradoras e colaborativas. Em sala, podemos

simular situações que acontecem no mundo de trabalho, colocando o aluno como protagonista da cena pedagógica”, acrescenta.

Em ritmo crescente, a participação de pessoas com deficiência no mercado de trabalho vai quebrando paradigmas e preconceitos. “Os alunos estão compreendendo que o mercado possui espaço para todos, que a sua deficiência não é um empecilho para o desenvolvimento profissional, basta ele ter dedicação aos estudos e buscar uma função que possa exercer. Ao final do curso, a troca de experiências entre os alunos e o professor foi muito enriquecedora. Aprendemos muito mais do que a organização curricular propõe, pois aprendemos muito sobre respeito e interação com o próximo”, finaliza Carlos Eduardo.



“Temos a oportunidade de aprofundar conhecimentos, de participar de debates, junto com outras pessoas com deficiência, para entendermos como as coisas estão acontecendo lá fora”

Osir Bazante



→ LEGISLAÇÃO

Com 26 anos de existência, a Lei 8.213, de 1991, exige que empresas com 100 ou mais funcionários tenham de 2% a 5% (a depender da quantidade de empregados) de seus cargos preenchidos por pessoas com deficiência. Para o consultor da presidência da Fecomércio-PE, José Almeida de Queiroz, a luta pela inclusão social está cada vez mais forte.

“A adoção das leis é mais um passo do Brasil para promover avanços sobre o tema. Além da Lei das Cotas, temos a Lei 13.146, de 2015, que assegura, em condições de igualdade, o exercício dos direitos e das liberdades das pessoas com deficiência. Destacamos, ainda, a Lei 7.853, de 1989, que caracterizou como crime a discriminação de pessoa com deficiência no trabalho”, cita o especialista. □

GRADUAÇÃO EAD SENAC

CONQUISTE SEU DIPLOMA
ESTUDANDO ONDE
E QUANDO VOCÊ QUISER.

- Cursos nas áreas de gestão, educação, comércio, informática e meio ambiente
- Mais de 230 polos próprios distribuídos pelo Brasil
- Diploma igual ao presencial
- Reconhecimento no mercado

Inscriva-se

www.ead.senac.br/graduacao

Desconto especial para
comerciários e seus dependentes.*



CONHECIMENTO
**NO RITMO
DA ALINE**

*Para saber mais, acesse: www.spsenac.br/descontocomercionario

CRIANÇA COM DINHEIRO

Ferramenta eficaz para apresentar a realidade financeira para as crianças, a mesada pode ajudar na formação de adultos financeiramente conscientes

POR JESSICA MEZZOMO

A Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (Peic), realizada pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), aponta que o percentual de famílias no vermelho chegou a 61,8% em outubro de 2017, superando o mesmo período do ano passado que indicou 59,8% dos entrevistados. Os motivos de haver tantas pessoas com tantas dívidas são os mais variados, porém normalmente podem resumir-se em uma só: falta de planejamento orçamentário. A dificuldade em guardar dinheiro e se planejar em meio às despesas muitas vezes é passada de geração para geração como uma cultura familiar, já que os filhos se espelham no exemplo dos pais. De acordo com o educador financeiro do Centro de Desenvolvimento Pessoal e Empresarial (Cedepe), Julio Becher, uma solução para ajudar na quebra desse desequilíbrio é dar uma noção econômica às pessoas desde pequenas. Uma ferramenta eficaz para apresentar essa realidade financeira para as crianças é a mesada. “Quanto mais cedo a criança tem contato com dinheiro, melhor é a sua educação financeira. É importante que desde pequena a pessoa entenda que o uso do dinheiro tem limites e é necessário poupar para comprar algo que se quer”.



A orientação dos pais é fundamental na construção de uma consciência financeira. Para adotar a mesada, é preciso entender algumas peculiaridades e cuidados. Primeiramente, é necessário explicar que todos os gastos com a saúde, educação, alimentação e vestimenta das crianças são deveres da família. A mesada deve ser usada para gastos supérfluos dos pequenos, como a vontade de comprar um brinquedo ou algo que eles desejam muito. Outra preocupação é de tentar introduzir as restrições orçamentárias à vida da criança de forma lúdica e progressiva. Os pais precisam dar uma quantia que caiba no orçamento deles e que possa ser aumentada gradualmente com o passar do tempo. Já as crianças e adolescentes precisam entender que o objetivo é saber qual o valor do dinheiro e que ele tem fim.

→ MOMENTO CERTO

Uma dúvida recorrente é a partir de que idade se deve dar mesada para uma criança. Segundo a psicopedagoga do Centro Universitário dos Guararapes (UniFG), Mireilly Moura, entre sete e oito anos, o ser humano começa a desenvolver um conceito mais aprofundado de quantidade e essa é a fase ideal para se introduzir gradativamente o dinheiro. Antes disso, a mente da criança funciona por meio de coisas concretas. “Precisamos pensar que cada criança se desenvolve de uma forma diferente e é essencial que os pais avaliem, antes de começar esse contato com o dinheiro, se ela tem o conceito de quantidade formado. Caso ela não tenha essa distinção, é possível fazer o contato com a ideia de poupar por meio de um chocolate, por exemplo. Só mostrando que ele pode comer um e guardar o outro para mais tarde”, esclarece.

O diálogo entre os pais e filhos é essencial para que o objetivo da mesada seja entendido pela criança. Antes de tomar a decisão de dar essa quantia, é preciso sentar e estabelecer regras, explicando o porquê de ele receber aquele dinheiro e como ele deve ser usado. “Os pais precisam explicar que a mesada pode ser usada para comprar algo que a criança deseja, como um brinquedo, mas que ele não pode desrespeitar as regras da casa. Por exemplo, se a família só come doces nos fins de semana, essas economias não podem ser usadas para descumprir isso”, comenta. Caso nunca tenha dado mesada quando pequeno, nunca é tarde para começar a introduzir esse tipo de ferramenta na educação familiar. Quando essa criança se torna um adolescente, é muito importante o uso da mesada, pois irá prepará-lo ainda melhor para os desafios financeiros da vida adulta. Mas, quanto mais velha, maior deve ser a responsabilidade do beneficiado.



“Os pais precisam explicar que a mesada pode ser usada para comprar algo que a criança deseja, mas que não pode ser usada para desrespeitar as regras da casa”

Mireilly Moura



A administradora Fabiana Leal aderiu ao uso de mesada há cerca de dois anos e hoje colhe os frutos. Ela é mãe de Arthur, de 9, e de Estevão, de 11, e conta que começou a dar uma quantia mensalmente para que os filhos tivessem mais responsabilidade e entendessem o valor do dinheiro. “Eles melhoraram muito. Quando saímos já orientamos para levarem o dinheiro deles, para caso de que eles queiram comprar algo”.

Ela conta que para ajudar nessa construção, começou a dar presentes para os meninos apenas em épocas específicas como Natal, Dia das Crianças e aniversário. “Lógico que às vezes os ajudamos, mas isso é eventual. Por exemplo, eles começaram a guardar dinheiro para comprar um celular e, como vimos que estavam se esforçando bastante para poupar, acordamos com eles que íamos pagar uma parte”.

De acordo com a mãe, ela ainda estimula os meninos a utilizarem esse dinheiro a ajudar em campanhas solidárias na igreja, para que eles, além de uma consciência financeira, criem também uma responsabilidade social. Apesar de menor, o mais organizado financeiramente é **Arthur**. O menino conta que gosta de poupar seu dinheiro. “Eu não gasto muito, prefiro guardar e usar quando viajo com meus pais ou pra comprar um brinquedo quando vamos ao shopping. Eu acho melhor”, pontua.



“

Eles passaram a entender a importância de poupar para comprar algo que queiram muito”

Fabiana Leal

➔ EDUCAÇÃO OU ESCRAVIDÃO

Segundo a psicopedagoga da UniFG, os pais precisam ficar atentos para que as influências da mesada não se tornem negativas. “A família não pode exigir algo que não faz. Se os pais não conseguem juntar dinheiro ou pagar as contas em dia por falta de organização, também não podem forçar o filho a isso”, explica. Além disso, algumas atitudes podem traumatizar a criança ou até fazer com que elas se tornem prisioneiras do dinheiro, como por exemplo ameaçar a mesada ou castigar tirando essa quantia por um período. “É importante deixar claro que a criança vai receber aquele dinheiro como forma de educação financeira e não punitiva ou como recompensa por bom comportamento”, ressalta Mireilly.

Os pais também precisam prestar atenção se o filho não é rígido demais em relação ao uso do dinheiro, afinal essa deve ser uma forma lúdica de aprendizado. Fabiana conta que está sempre de olho. “Nós incentivamos os meninos para que guardem dinheiro para comprar o que querem, mas às vezes percebo que eles, principalmente Arthur, estão presos demais. Aí eu digo que eles têm que gastar o dinheiro mesmo, economizar é importante, mas o objetivo da mesada não é só guardar e sim usar”, comenta. □





artigo

POR RAFAEL RAMOS



RECESSÃO E EDUCAÇÃO FINANCEIRA FORÇADA

A crise econômica deixou marcas profundas na economia brasileira, um fato que é conhecido por todos. Fechou milhares de estabelecimentos e desempregou milhões de pessoas. Um período marcado por recordes negativos nos principais indicadores econômicos, como o fantasma da inflação retornando e corroendo o poder de compra da população, crédito encarecido para consumo e investimento e inadimplência chegando a níveis preocupantes. Mas 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 a longo prazo, e esse fator é a educação financeira forçada à qual os brasileiros foram submetidos em razão da crise. Empresários e consumidores foram obrigados a avaliar despesas e se adequar a um novo nível de renda. O desaquecimento econômico fez com que o consumo desenfreado das famílias perdesse vez para a compra consciente. Com os empresários mostrou que um gerenciamento mais técnico seria mais saudável para o negócio que uma condução pessoal.

Nas pesquisas de opinião realizadas da Fecomércio-PE, um novo perfil de consumidor surgiu: são aqueles que comemoram as festividades, porém, de forma mais barata, que caiba dentro do bolso e não comprometa o orçamento. As comemorações em casa cresceram, e os valores dos presentes, quando comprados, caíram. O período pedia cautela e de fato as famílias que se viram endividadas e com desemprego alto pisaram no freio do consumo e aguardaram um melhor momento para comprar. Pela melhora nos indicadores, parece que o momento do retorno às compras chegou. As vendas vêm melhorando e mesmo assim o endividamento dos pernambucanos vem caindo, apontando uma população

que compra mais à vista para evitar surpresas.

Mesmo com um consumidor mais educado financeiramente, é importante lembrar as dicas de sempre: controlar as finanças através de planilhas, totalizando receita e despesas totais, verificando assim de maneira mais fácil as despesas, que podem ser reduzidas e cortadas. Se endividados, fazer um plano para controlar as dívidas e utilizar renda extra, como o décimo terceiro salário, para abatimento. Tentar não parcelar as despesas de fim de ano para que a fatura do ano seguinte não comprometa o orçamento familiar. Tentar poupar parte da renda para o pagamento de impostos, compra de material escolar e pagamento de matrícula de escolas e faculdades nos primeiros meses do ano.

Se sobrar, é importante que sobre, fazer o pagamento das principais despesas e um investimento em uma maior qualificação se faz necessário. Por fim, consumir aquele item que lhe trará grande satisfação não é pecado, o trabalho lhe proporciona uma renda para que exista na sua vida momentos prazerosos, como a aquisição do que lhe traz felicidade. □

Rafael Ramos, é economista da Fecomércio-PE



A INDÚSTRIA DO NATURAL

POR EDUARDO SENA

Mercado de comidas e bebidas saudáveis deve movimentar R\$ 105,6 bilhões no Brasil, em 2021, chamando atenção de gigantes do setor industrial



Morando juntos há três anos, a estilista Priscila Martins, 28, e o publicitário Manoel Dambroski, 33, são adeptos de um estilo de vida em que a alimentação natural é condição *sine qua non* no cotidiano. No carrinho de compras de comidas e bebidas do casal, cerca de 70% dos itens são dessa natureza, gerando um custo mensal médio de R\$ 600 e anual de R\$ 7,2 mil. Valor considerável e que entra para a conta dos R\$ 89,6 bilhões movimentados pelo setor no Brasil em 2016, levando o País à quinta posição no ranking dos países mais consumidores de produto natural. A expectativa, segundo a consultoria Euromonitor Internacional, que levantou os dados, é de que em 2021 o número chegue a R\$ 105,6 bilhões.

R\$ 89,6 BILHÕES
MOVIMENTADOS EM 2016

R\$ 105,6 BILHÕES
É A EXPECTATIVA PARA 2021



“É o tipo de escolha que sai bem mais caro do que uma, digamos, alimentação normal. Mas quando se trata de qualidade de vida, preço não é um critério e fazemos questão de comer bem”, anota Manoel, que aponta os itens que não podem faltar na lista: sal rosa, grãos, temperos em geral, pasta de amendoim, flocos de arroz, massas sem glúten e proteicas, ketchup natural, goma de tapioca, iogurtes e queijos zero lactose, chips de vegetais e chocolates zero açúcar. “Temos uma base de alimentação formada por frutas, verduras, batata-doce, peixe e frango, mas para não tornar a dieta tão difícil, recorremos a esses produtos menos entediantes, porém saudáveis”, destaca Priscila.

Para ela, que faz as compras em um mercado exclusivo para esse segmento alimentar, um dos fatores que pesa na compra é a embalagem adotada pelo fabricante e a regularidade no abastecimento. “Muito embora tenhamos em mente o benefício que esses alimentos irão

trazer do ponto de vista medicinal, a apresentação deles na prateleira bem como a regularidade do estoque fazem a diferença. Há dois anos, não havia essa preocupação. Hoje as prateleiras já lembram a de um supermercado tradicional”, afirma.

Autointitulado como “o maior mercado saudável do Brasil”, o Greenmix, que mantém operações nos bairros de Boa Viagem e Graças, é um desses espaços. Nas prateleiras, mais de 8 mil itens de 200 fornecedores diferentes. “Desde 2015, quando abrimos nossa primeira loja, notamos que esse público vem crescendo exponencialmente, levando à necessidade de oferta de novos produtos para atender a novas necessidades. Esse consumidor desenvolve hábitos saudáveis por completo e isso está sendo um fator de prevenção de doenças”, conclui Ricardo Canella, um dos sócios do empreendimento.

Para ele, que vê o faturamento anual da marca crescer mais de

100% nos últimos anos, uma das pontas da lança desse crescimento está na percepção de que grandes indústrias têm apostado no nicho, incorporando ao seu portfólio produtos com esse perfil, como forma de estar em consonância com as demandas sociais. “A indústria que for na contramão estará correndo muitos riscos de rejeição futura. Atualmente, o número de consumidores que se alimenta mal ainda é bem superior aos que se alimenta bem, só que a tendência é de reversão em algum momento da história”, afiança Canella. “Essas empresas estão enxergando que a alimentação saudável é um caminho sem volta e estão tentando fazer o máximo para se adequar a essa onda crescente”, complementa a chef de cozinha e apresentadora de TV Bela Gil, que inclusive dá nome a uma linha de produtos da Mãe Terra, marca brasileira de naturais e orgânicos, adquirida no último mês de outubro pela holandesa Unilever.

Apesar de ser mais onerosa, o casal não abre mão da qualidade nas refeições



→ GIGANTES DE OLHO NAS PEQUENAS

Essa transação, que ilustra a tendência de gigantes do setor alimentício trazerem para o seu portfólio produtos com esse perfil, foi avaliada entre R\$ 120 e R\$ 150 milhões. “A marca tem excelentes produtos e uma base crescente de consumidores leais no Brasil. A Mãe Terra fortalecerá nosso portfólio de alimentos, permitindo que aceleremos nossa expansão nos segmentos naturais e orgânicos, que crescem de forma importante”, disse Fernando Fernandez, presidente da Unilever em comunicado. Entre outros pontos, informou que a empresa iria gerenciar a nova aquisição, preservando a visão e a cultura originais do negócio, que conta com 300 colaboradores.

A aproximação de grandes empresas com fabricantes de produtos considerados saudáveis já havia ocorrido no Brasil com a compra da Do Bem pela Ambev e da Verde Campo pela Coca-Cola. “Há reclamações recorrentes sobre o preço dos alimentos naturais e orgânicos. Para o mercado, sempre esteve claro que para tornar a alimentação saudável financeiramente viável é preciso escala para diluir custos como transporte, armazenamento e distribuição. A compra da Mãe Terra vai nessa direção. O que não se pode abrir mão é de pensar o quanto esses produtos podem fazer bem para o nosso corpo e também para o planeta”, finaliza Bela Gil. □



“Não se pode abrir mão de pensar o quanto esses produtos podem fazer bem para o nosso corpo e para o planeta”

Bela Gil

RANKING DE PRODUTORES DE ALIMENTOS E BEBIDAS SAUDÁVEIS NO BRASIL:

Nestlé
Mondelez
Danone
Pepsico
Coca-Cola
Unilever

Fonte: Euromonitor





capa

POR MARIANE MONTEIRO

75 ANOS PROMOVENDO DESENVOLVIMENTO

A Fecomércio-PE tem sido de fundamental importância para o crescimento do comércio varejista de bens, serviços e turismo de Pernambuco, além de promover cidadania e educação no Estado

A história do Recife confunde-se com o desenvolvimento do comércio. Em meio à busca pelo crescimento da cidade, mobilidade entre os bairros, ampliação econômica, criar uma instituição que representasse o interesse da categoria tornou-se imprescindível. Assim, em 12 de outubro de 1942, essa entidade é fundada e nomeada Federação do Comércio Varejista do Nordeste Oriental, abrangendo os estados de Pernambuco, Alagoas, Paraíba, Rio Grande do Norte e Ceará. Em seguida, tornou-se a Federação do Comércio Varejista de Pernambuco para então consagrar-se Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Pernambuco, a Fecomércio-PE.

Durante os primeiros 50 anos, a atuação da instituição acabou se restringindo à emissão de guia de recolhimento da contribuição sindical. A década de 90 foi a época mais difícil para a Fecomércio, que chegou a contar com apenas

dois funcionários e a fechar as portas para o atendimento ao público. Conseguiu reabrir, mas em 1993 o diagnóstico foi de que a entidade só iria funcionar por mais três meses. Porém as previsões não contavam com a força de trabalho e a vontade de fazer diferente do presidente eleito Josias Albuquerque, que assumiu em 1995 e provocou profundas transformações.

A Federação é responsável por diversos avanços no que diz respeito ao processo mercantil. De acordo com o governador de Pernambuco, Paulo Câmara, a atuação dela é de suma importância para o desenvolvimento do Estado. “A Fecomércio-PE estimula o setor do comércio e do turismo na região, que é fortemente formado por empresas pequenas espalhadas por todo nosso Estado, gerando emprego e renda para muitas famílias”, pontua.

Atualmente, 20 sindicatos estão filiados à Fecomércio-PE que, além de administrar as regionais do Serviço Social do Comércio (Sesc) e do Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac), desenvolve programas para o desenvolvimento de um mercado economicamente competitivo e capacitado por meio do Instituto Fecomércio-PE.

Além de valorizar a parceria com os empresários, vários feitos foram conquistados pela Fecomércio-PE na gestão de Josias Albuquerque. Um deles são as missões empresariais, que, em parceria com o Sebrae, proporcionam uma grande oportunidade para os pernambucanos conhecerem de perto o novo cenário político, social e econômico do país visitado. “Nosso objetivo com a missão empresarial é prospectar oportunidades em segmentos econômicos em que somos referência, divulgar a nossa região e o estado de Pernambuco, além de trocar experiências com outros países”, afirma Josias Albuquerque.



“

Alcançamos muitas conquistas ao longo dos anos, mas, sem dúvida, ter uma Casa do Comércio capaz de abrigar as nossas atividades e de receber bem nossos associados é uma satisfação sem tamanho”

Josias Albuquerque



As missões empresariais se propõem a aproximar os mercados e, desde 1996, abrem espaço para expansões das empresas locais

→ SENAC E SESC

A Federação, regida pelo entendimento de que seu objetivo é indissociável de uma formação educacional de qualidade, tem na composição do seu sistema a presença do Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial, o Senac, há 71 anos. Ao longo desse tempo, a instituição teve um papel determinante na formação da população pernambucana, na Região Metropolitana e Interior, que obteve mais oportunidades para a inserção no mercado de trabalho. “Todo o trabalho desenvolvido pela instituição é traçado a partir de um planejamento que circunscreve o empresariado, o estudante e a sustentabilidade do Senac, chegando a um denominador comum para trabalhar sintonizado com o mundo de mudanças e crises. Com essa fórmula vigilante às pesquisas e sondagens de mercado, atravessamos todas essas décadas com solidez e reputação no mercado educacional”, explica Valéria Peregrino, diretora Regional do Senac-PE.

Além do Senac, o sistema Fecomércio-PE conta também com o Serviço Social do Comércio (Sesc), criado no Brasil em setembro de 1946 e passou a ser presidido por Josias Albuquerque em 2000. Antes direcionada a pequenas atividades de formação complementar, hoje o Sesc é estabelecido nos pilares: Assistência, Educação, Cultura, Esporte, Lazer e Saúde. O Sesc promove, por ano, cerca de 200 projetos sociais em Pernambuco. “Atuamos de forma supletiva no Estado, estreitando o caminho entre as pessoas e os serviços a que



Regida pelo cuidado com educação e cidadania, a Fecomércio, por meio do Senac e Sesc, desenvolve ações que melhoram a qualidade de vida da população

elas têm direito”, explica o diretor regional do Sesc Pernambuco, Antônio Inocêncio Lima. No Estado, a instituição completa 70 anos de atividade, registrando em sua história etapas de ampliação de programas sociais, expansão para o interior e consolidação de uma imagem reconhecida pela sociedade como de grande relevância para melhoria da qualidade de vida da população.





O Programa de Formação
Empreendedora
(Forme) tem o objetivo
de capacitar jovens e
adultos

→ INSTITUTO FECOMÉRCIO

Dando continuidade aos feitos e solidificação da Fecomércio-PE, em setembro de 2007, surgiu o Instituto Fecomércio para funcionar como um braço operacional da Federação, promovendo pesquisas, projetos e programas visando à educação empreendedora, além de responsabilidade social. Entre as ações promovidas pelo Instituto estão o comércio exterior, os Programas de Formação Empreendedora (Forme) para jovens e empresários, a Formação Empreendedora e Desenvolvimento Empresarial, o Programa de Capacitação, Modernização e Desenvolvimento Setorial (Procompec) e os Fóruns de Debates.

Atualmente a Fecomércio-PE funciona em uma sede provisória porque a sua nova casa, do tamanho de seus sonhos e de sua representatividade, está em construção e deve ser concluída em 2018.

“Alcançamos muitas conquistas ao longo dos anos, mas, sem dúvida, ter uma Casa do Comércio capaz de abrigar as nossas atividades e de receber bem nossos associados é uma satisfação sem tamanho”, ressalta o presidente.



Os Fóruns de Debates circulam por todo Estado para discutir os cenários econômicos junto a empresários

O Instituto Fecomércio realiza pesquisas e programas focados em educação empreendedora e responsabilidade social

➔ MOMENTO DE CELEBRAR

Em 2017, ano que marca os 75 anos da Fecomércio-PE, festejar essa trajetória rendeu um cronograma de ações composto por comemorações internas e externas. Uma delas, aconteceu no dia 19 de outubro, com a grande celebração com uma festa para convidados. O Arcádia Boa Viagem foi o local escolhido por Josias Albuquerque para comemorar ao lado dos colaboradores da Federação, autoridades e representantes de entidades sindicais.

“É um grande momento não só para mim, mas para toda a Federação. Poder comemorar os 75 anos nessa festa e transformar todo o esforço e trabalho numa publicação que servirá como memória do Sistema. Estou emocionado em poder dividir isso com todos os presentes”, declara o presidente, mencionando o lançamento de um anuário que conta toda a trajetória da Federação.

Os jornalistas Francisco José e Beatriz Castro foram os mestres de cerimônia que, ao lado de Josias Albuquerque, conduziram as homenagens e entregas dos troféus assinados pelo artista Samuca. Ao todo foram entregues 21 troféus para sindicatos e 17 para autoridades e empresários, como o presidente da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), Antonio Oliveira Santos, o superintendente do Sebrae em Pernambuco, Oswaldo Ramos, o presidente da Associação Pernambucana de Atacadistas





e Distribuidores (ASPA), José Luiz Torres, a diretora de jornalismo da Globo Recife, Jô Mazzarolo, e o prefeito da cidade do Recife, Geraldo Júlio, que fez questão de destacar a força da Federação.

“A Fecomércio-PE representa um segmento forte dos empreendedores do comércio no Recife e Pernambuco. O Recife sempre teve uma vocação econômica voltada para o comércio, inclusive o internacional, o que nos transformou numa metrópole cosmopolita e aberta ao mundo. Ao longo da sua história, o setor foi responsável pela geração de milhões de empregos diretos e formais, alimentando o PIB nacional e fomentando a dinamização econômica da nossa cidade, promovendo o desenvolvi-

mento econômico do nosso município”, afirmou Geraldo Júlio.

→ SESSÕES SOLENES

Dando continuidade às comemorações, Josias Albuquerque, participou no dia 24 de outubro da sessão solene em comemoração aos 75 anos da Federação na Câmara Municipal do Recife. A Missionária Michele Collins foi autora do requerimento e o vereador Chico Kiko, 3º vice-presidente da Casa José Mariano, presidiu a sessão. No dia 21 de novembro, foi a vez da Assembleia Legislativa de Pernambuco homenagear a entidade. A solenidade foi requerida pelo deputado Antônio Moraes. □





desbrave

POR TACYANA VIARD

OLINDA, A CIDADE DAS ARTES

Sítio Histórico da cidade oferece, além de paisagens e antigos casarios, acesso a artistas plásticos e suas produções



Pracinhas, tapioca, ladeira e frevo. Como um quebra-cabeça, essas palavras vão se formando em nossa memória e trazendo a certeza de que estamos falando do Centro Histórico de Olinda. Um dos destinos mais procurados para o Carnaval, a cidade já foi a capital de Pernambuco e foi a segunda a ser eleita Patrimônio Histórico e Cultural da Humanidade pela Unesco. Localizado a menos de dez quilômetros da área central do Recife, o Sítio tem sua peculiaridade e se diferencia pelo aglomerado de antigos casarios, conversas nas calçadas, tráfego de veículos menos intenso, belas paisagens e arte. É ele capaz de receber eventos como o Mimo Festival, que reúne atrações musicais gratuitas em espaços abertos.

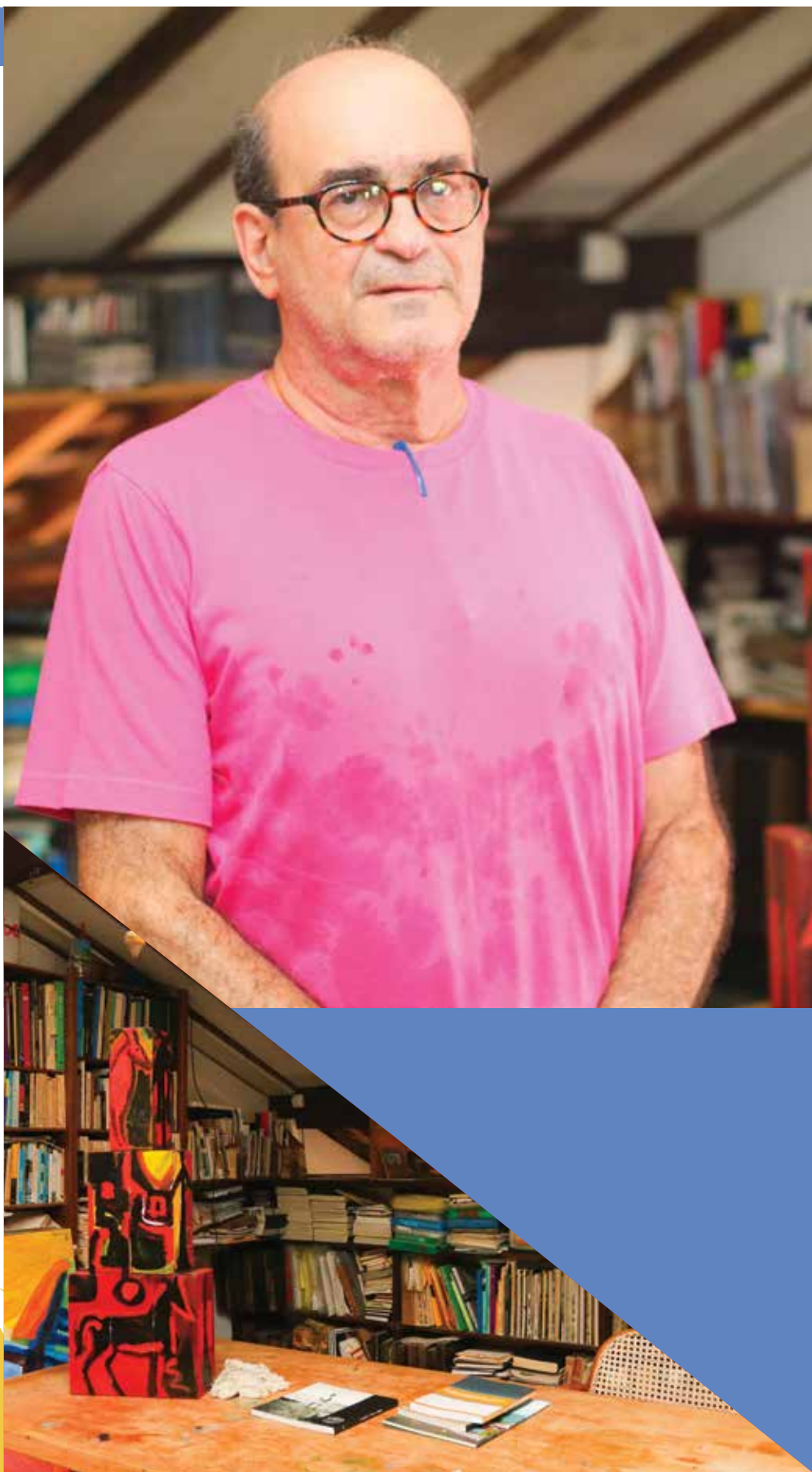
Chegar a ele não exige muito, seja via transporte público ou particular. Todas as ladeiras vão proporcionar ao visitante ou até mesmo aos moradores - que admiram e amam Olinda - bons registros e uma imersão no universo artístico que a cidade oferece. "Sem exagero, aqui é o meu centro do mundo. É onde me situo e me inspiro", afirma Luciano Pinheiro que, há 40 anos, reside na terra dos coqueiros. Artista plástico há cinco décadas, ele é um dos que bebem da inspiração proporcionada pelo lugar para produzir.

De acordo com a secretaria de Turismo, Desenvolvimento Econômico e Tecnologia de Olinda, são mais de 200 ateliês instalados no Sítio Histórico. "É uma vocação que está no DNA do povo olindense. Os colonizadores trouxeram artistas plásticos para retratar nossa fauna e flora", reflete o titular da pasta, João Luiz. E até hoje é assim. São mais de 1,8 mil artistas em toda a cidade, que geram movimentação que superam os R\$ 3 milhões por mês.

“

Aqui é o meu
centro do mundo.
É onde me situo e
me inspiro”

Luciano Pinheiro





“

Olinda me deu régua e compasso”

Sérgio Vilanova

“Olinda me deu régua e compasso”, define Sérgio Vilanova, que há mais de 30 anos abre as portas para visitas em seu espaço, na Rua do Amparo. Não é preciso andar muito na Cidade Alta para encontrar portas abertas que vão te convidar a entrar para conhecer trabalhos autorais ou estabelecimentos que comercializam essas produções. Não estamos falando apenas de equipamentos culturais, como o Museu de Arte Contemporânea, mas de lugares particulares de quem se expressa por telas, cerâmicas, madeiras, barro, xilogravura, vestuário, entre outras formas. Para apreciar, compor a decoração de um ambiente ou simplesmente realizar um circuito de artes, Olinda deve estar sempre na lista da programação. Sem precisar investir muito, é um passeio que pode ser realizado sozinho, em casal ou família. A única sugestão é que sejam priorizadas roupas leves, calçados rasteiros, além de muita água e fôlego para o sobe e desce de ladeiras.



→ ATELIÊ VILANOVA

Há mais de 30 anos, neste endereço, Sérgio Vilanova mantém o espaço para visitas e exposições com aproximadamente 300 peças. É possível encontrar produções em pinturas, cerâmicas, ferro, madeira e papel.

Funcionamento: 8h às 20h, diariamente

Endereço: Rua do Amparo, 224

Contato: ateliervilanova@hotmail.com

→ DIFARIAS ATELIÊ

Com pelo menos 150 peças expostas, o artista, que possui mais de 30 prêmios com pinturas que retratam manifestações culturais populares, como a capoeira e Carnaval, explorando cores e dimensões.

Funcionamento: 14h às 18h, diariamente

Endereço: Rua Bispo Coutinho, 155

Contato: 99192.3265



ESTAÇÃO QUATRO CANTOS GALERIA & CAFÉ

Atua desde 2005 em um espaço independente, com galeria e cafeteria. Dirigido pela empresária Ticiane Didier, o local possui, entre outros itens, quadros, acessórios, esculturas de mais de 100 artistas.

Funcionamento:

Galeria: 11h às 21h, de terça a quinta e domingos; 11h às 22h, nas sextas e sábados

Café: terças a domingo, a partir das 14h

Endereço: Rua Prudente de Moraes, 440

Contato: 3429.7575



Foto: Daniela Nader

→ ATELIÊ LUCIANO PINHEIRO

Com mais de 40 anos e vista privilegiada do Alto da Sé, cataloga toda a produção de litogravura, xilogravura, pintura sobre tela, entre outros em seu ateliê. Costuma abrir as portas especialmente para apreciadores e escolas.

Endereço: Rua Bispo Coutinho, 828

Contato para agendamento: 3429.0232

→ PERÍODO FÉRTIL

Inaugurado há 17 anos no Varadouro, com a sociedade de Márcia Lima e Clezed Santos, o lugar abriga parte da produção de roupas autorais e comercializa acessórios, moda feminina e masculina para adultos e crianças produzidos por artistas pernambucanos.

Funcionamento: 8h às 18h, de segunda a sábado

Endereço: Rua 15 de Novembro, 164

Contato: 3439.8926



→ ARTES DO IMAGINÁRIO BRASILEIRO

No Alto da Sé, o espaço funciona há dez anos em um casarão que reúne diversas obras. O visitante pode ter acesso a produções em cerâmica, esculturas de madeira, artigos em metal, quadros, telas em um ambiente integrado à natureza.

Funcionamento: 9h às 18h30, de segunda a domingo

Endereço: Bispo Coutinho, 814

Contato: 3439.4514 ☐



CREMOSO

O DOCE E GELADO **SABOR DE** PERNAMBUCO

Sorveterias tradicionais conquistam paladar do público local, primando pela qualidade. Marcas locais famosas mantêm suas fábricas dentro do Estado.

POR ERICKA FARIAS



Tem textura cremosa, sabor doce e agradável até mesmo os paladares mais exigentes. É realmente muito difícil achar alguém que não goste de sorvete. Registros históricos contam que a sobremesa é consumida desde o século I, quando o imperador Nero comia uma mistura de neve com coberturas de frutas. A delícia gelada é uma das guloseimas preferidas dos brasileiros, que em 2016, consumiram 1 bilhão de litros, com média de 4,86 litros por pessoa, segundo a Associação Brasileira das Indústrias e do Setor de Sorvetes. Pernambuco possui uma forte atuação de marcas locais que conquistaram espaço no mercado e a preferência do consumidor. A estudante Jéssica Farias adora sorvete. “É minha sobremesa preferida. Gosto dos mais diversos sabores, mas meus prediletos atualmente são leite em pó e creme de avelã. Costumo consumir o doce pelo menos uma vez por semana”, explica. Pernambucana e residente no Estado desde que nasceu, a estudante possui preferência por marcas locais. “Consumo mais sorvetes feitos aqui não apenas porque são do Estado, mas porque são os melhores”, ressalta. Uma marca de sorvetes pernambucana que tem gostinho de infância para muita gente é a FriSabor. Fundada em 1957, por José de Matos, a primeira loja foi sediada no bairro da Boa Vista, próxima ao Colégio Salesiano, e funciona até hoje. Em 2008, a empresa foi vendida para o Grupo Petribu, que investiu em uma renovação da marca. “Ela passou por um processo de reposicionamento e revitalização, que teve início com a sua modernização e a reforma da tradicional loja da Boa Vista e, desde então, a rede vem expandindo sua operação de forma acelerada”, explica o diretor da FriSabor, Mar-



celo Castro Lima.

A marca possui hoje 25 sorveterias e mais de 500 pontos de venda, porém a produção continua cravada em solo pernambucano. “Em 2013, construímos uma moderna fábrica na cidade de Paulista. Com capacidade 20 vezes maior que a anterior, ela veio atender à crescente demanda dos clientes, garantindo a característica do sorvete artesanal e de qualidade”, ressalta Gustavo Neves. A empresa pretende vender 600 mil litros de sorvete até o final do ano. “A qualidade, com a utilização de matérias-primas importadas, sorvete de frutas sem conservantes e 100% natural e o sabor já reconhecidos dos nossos produtos são os pilares da FriSabor”, ressalta o diretor de Marketing.

“
A qualidade
e o sabor já
reconhecidos
dos nossos
produtos são
os pilares da
FriSabor”

Marcelo Castro Lima



“

Não usamos
conservante
nem corante.
Os sorvetes
de fruta são
realmente da
fruta”

Mânia Goes Kettner

A qualidade também é o ponto forte da Sorveteria Bacana, que é considerada até ponto turístico na cidade de Olinda. Fundada há 48 anos, a empresa continua com a família de seu criador até hoje. A marca possui uma loja própria, que fica no mesmo local da fábrica, na praça 12 de março, e mais de 40 pontos de venda. “Não usamos conservante nem corante. Os sorvetes de fruta são realmente da fruta”, afirma Mânia Goes Kettner, proprietária da marca. Normalmente a loja oferece 70 diferentes sabores em seu cardápio. “Produzimos 2 a 3 toneladas, dependendo do mês. No verão a demanda aumenta muito, então ampliamos nossa produção no período”, destaca Mânia Kettner. Os sabores mais vendidos pela Sorveteria Bacana são coco, graviola e mangaba. “Mas

variados de acordo com a oferta de ingredientes. Já incluímos no nosso cardápio pitomba, azeitona e pitanga, por exemplo”, ressalta Mânia.

Os sabores exóticos também são uma especialidade da Appenini, que há 10 anos conquista paladares no bairro de Campo Grande no Recife. “Somos especialistas na fabricação e fornecimento de sorvetes para os melhores restaurantes e chefes da nossa cidade. Surgiu como legado da minha mãe. Ela começou a fabricação e assumimos a responsabilidade de fabricar essas delícias geladas. Com o passar do tempo, aprimoramos as receitas e fomos nos especializando para conseguir chegar ao excelente resultado final”, destaca o proprietário da marca, Thiago Lugo. Feijão azuki, chantilly com frutas



silvestres e caldo de cana com chá de capim santo são exemplos de alguns gostos diferentes já combinados pela fábrica. “Os sabores que fabricamos para a venda em nossa loja são criados na base dos experimentos. Pensamos em uma coisa bem gostosa e conseguimos transformá-la em sorvetes. Algodão doce, Pipoca, Caramelo Salgado, Queijo do Reino são só alguns exemplos”, explica.

As datas comemorativas são uma oportunidade para que a marca solte sua criatividade. “Nossa vitrine sempre tem cinco ou seis sabores que chamamos de sazonais, ou seja, varia conforme a época do ano. Para o Carnaval, produzimos cachaça e caipirinha. Para o Dia das Crianças, trouxemos 7 Belo, Oreo, beijinho de festa, olho de sogra, e assim por diante. Sempre estamos criando coisas novas”, orgulha-se Thiago.



As marcas avaliam o mercado de sorvetes de Pernambuco como promissor

➔ FORA DO FREEZER

As marcas avaliam o mercado de sorvetes de Pernambuco como promissor. “Existem muitas oportunidades para crescimento. Recentes pesquisas mostram que os habitantes da região Nordeste estão se tornando os principais consumidores de sorvete premium em relação às outras regiões, por exemplo”, afirma Gustavo Neves. Hoje a FriSabor possui 10% do share de sorvetes premium no Estado e 23,5% na capital. “Nosso plano em longo prazo é conquistar 15% do mercado da categoria no Nordeste”, projeta.

Para Thiago Lugo, o mercado é bastante suscetível a modismos. “Existem várias sorveterias na cidade, mas poucas produzem o que vendem. Quando se trata de grandes franquias, percebemos que a preocupação pelo sabor, textura, cremosidade fica em segundo plano, o que não é o nosso caso. Vivemos 24 horas buscando melhorar o nosso produto. Esse é o segredo”, finaliza o proprietário da Appenini. □



MERCADO

COMÉRCIO ESPERA RESULTADO POSITIVO NO FINAL DO ANO

Recuperação gradual do volume de vendas empolga o setor

POR PEDRO MAXIMINO



Os efeitos da crise econômica ainda são sentidos em Pernambuco e no Brasil, mas, aos poucos, o comércio vem demonstrando sinais de recuperação. De acordo com a Pesquisa Mensal do Comércio, realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), houve um aumento de 3,6% nas vendas do comércio varejista em agosto e a tendência é que esses números aumentem à medida que o período natalino se aproxima. As expectativas do setor são positivas para as vendas do final do ano.

Além da perspectiva nacional, o comércio pernambucano também apresenta recuperação e está se preparando para as vendas do período natalino. A Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo em Pernambuco (Fecomércio-PE) estima que o setor irá crescer 10% em 2017. Esse sensível aumento estimula os empresários do setor a investir mais, oferecendo melhores condições de pagamento e contratando mais trabalhadores temporários para a temporada de fim de ano, o que movimenta a economia. Na avaliação de Rafael Ramos, economista do Instituto Fecomércio-PE, este Natal deve trazer para o comércio o melhor resultado dos últimos três anos. “É um crescimento pequeno, mas muito perceptível. As vendas natalinas devem acompanhar o que foi observado em outras datas como o São João, Dia das Crianças e Dia dos Pais, que também vinham acumulando números negativos mas conseguiram crescer este ano”, afirma o economista.



“Estamos estimando um crescimento de 4% no mês de dezembro em comparação com o ano passado”

Eduardo Catão



Eduardo Catão, presidente da CDL Recife, compartilha da opinião do economista. “Estamos estimando um crescimento de 4% no mês de dezembro em comparação com o ano passado, com base no aumento de vendas que vemos percebendo ao longo dos últimos meses”, diz o presidente, que já está planejando uma ação em conjunto com os lojistas do centro do Recife para estimular as pessoas a fazerem suas compras nas ruas da cidade. “A campanha deve ser lançada no final de novembro. A ideia é unir os lojistas para oferecer uma experiência de compra positiva para a população, estimulando o consumo”

A Câmara de Dirigentes Lojistas do Recife (CDL Recife) estima que cerca de sete mil trabalhadores temporários devem ser contratados a partir do mês de novembro. “Já tem lojas contratando com o pensamento nas vendas de fim de ano”, afirma Catão. “Geralmente, as lojas que fazem parte de grandes redes, como por exemplo, as lojas de calçados, começam a contratar mais cedo para ir organizando os sistemas de atendimento.” Começando no dia de 15 novembro, feriado da Proclamação da República, e indo até o final do ano, as lojas do centro do Recife vão funcionar em horário especial aos domingos para atender aos consumidores. O horário será das 9h às 17h durante os domingos e também feriados.

A tendência é que a quantidade de contratações temporárias aumente à medida que o ano vai terminando. Antes do Natal, há também a Black Friday, dia de descontos que começou no Brasil pelas lojas online, mas que atualmente também é adotado pelas lojas físicas. Na ocasião, 24 de novembro, muitas lojas de rua e de shoppings centers vão abrir mais cedo para receber os consumidores, que vão às compras em busca de descontos. Em 2016, as vendas no varejo físico tiveram um aumento de 11% em relação ao ano anterior no final de semana da Black Friday. A expectativa é que este ano o aumento seja maior por conta dos sinais de recuperação da economia. Os dados são do Indicador Serasa Experian de Atividade do Comércio - Black Friday 2016. Alguns setores se destacam em meio ao aumento geral no volume de vendas, como os de eletrodomésticos, móveis, veículos e materiais de informática, além dos já tradicionais itens de sapataria e vestimenta. "São itens que os consumidores normalmente compram no cartão de crédito", avalia Rafael Ramos. "Então, com a política do Banco Central de diminuir os juros, o crédito se torna mais barato e as pessoas fazem mais uso dele para fazer as compras de final de ano." Segundo o IBGE, outros setores do varejo que tiveram alta nesse segundo semestre foram os hiper, supermercados e artigos farmacêuticos. Outro fator que contribuiu para



Segundo o IBGE, outros setores que tiveram alta nesse segundo semestre foram os hiper, supermercados e artigos farmacêuticos

o aumento do poder de compra foi o saque de contas inativas do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS). De acordo com a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), isso fez com que a Intenção de Consumo das Famílias (ICF) tivesse uma alta de 12,5% em julho, quando comparado ao mesmo período do ano passado. Algumas famílias utilizaram o saldo para quitar dívidas, o que possibilitou que elas voltassem a consumir com mais segurança. □



artigo

POR BRENA CASTELO BRANCO



2017: GRANDES DESAFIOS E CONQUISTAS PARA O INSTITUTO FECOMÉRCIO-PE

Em busca do desenvolvimento de ações que contribuam para o fortalecimento da competitividade do setor do comércio de bens, serviços e turismo, desde 2007, prioritariamente nas áreas de desenvolvimento da cultura empreendedora, desenvolvimento territorial e estudos e pesquisas. O Instituto Fecomércio-PE enfrentou grandes desafios, no último ano, mas também comemoramos conquistas importantes. 2017 foi um ano de profundas transformações no campo político, econômico e também institucional, e para melhorar nossos resultados buscamos cada vez mais integrar nossas ações com o Sistema Comércio, priorizando áreas estratégicas, com o objetivo de contribuir para a formação do trabalho dos jovens, qualificação e fortalecimento dos pequenos negócios e disseminação de estudos e pesquisas do desempenho da economia. Não podemos deixar de citar as importantes parcerias desenvolvidas ao longo do ano com o Sebrae Pernambuco, o Tacaruna Social, o

Instituto JCPM e diversas prefeituras e entidades de representação empresarial em nosso Estado, que enriqueceram o nosso trabalho, fortalecendo a importância do trabalho integrado. A síntese das principais atividades desenvolvidas ao longo do ano, por meio dos nossos números, resume nossas conquistas:

Agenda do Comércio de Pernambuco 2018

Documento pensado no sentido de contribuir para a construção de um ambiente mais favorável ao desenvolvimento do setor do comércio de bens, serviços e turismo do nosso Estado. Nesse documento realizamos uma análise do contexto econômico, especialmente com relação ao desempenho do comércio, serviço e turismo de Pernambuco em 2017 e iremos entrevistar vários líderes empresariais com o objetivo de identificar os principais entraves para um melhor desempenho do setor em 2018.

12 boletins conjunturais mensais

Mensalmente, foram levantados de forma sistemática os indicadores de desempenho das atividades do comércio de bens, serviços e turismo do Estado de Pernambuco.

36 análises dos indicadores do IBGE Foram disponibilizadas mensalmente análises dos principais indicadores do IBGE: (IPCA) Índice de Preços ao Consumidor, (PMC) Pesquisa Mensal do Comércio e (PMS) Pesquisa Mensal de Serviços.

5 sondagens de opinião

Com objetivo é identificar as expectativas do consumo, durante datas importantes para o varejo e dar base ao empresariado para que ele se prepare para cada período do ano. Analisamos o Dia das Mães, Dia dos Namorados, São João, Dia dos Pais e Final de Ano.

2 sondagens especiais

Além das sondagens nas datas fixas, são elaboradas pesquisas sobre temas e acontecimentos que possam afetar nosso segmento. Em 2017, foram realizadas duas pesquisas especiais, uma sobre as feiras de negócios em Pernambuco e outra sobre as mudanças tecnológicas e o impacto para o setor terciário, que terá

sua conclusão em 2018.

16 Fóruns de Debates

O principal objetivo dos fóruns de debates é proporcionar a discussão de temas relevantes para o segmento, principalmente para os empresários do interior do Estado. Diversos temas foram debatidos, em 2017, entre eles: cenários econômicos, segurança pública, franquias, as transformações no ponto de venda, a era das experiências, a modernização dos negócios, a Reforma Trabalhista e o mercado da moda. No total, mais de 2 mil pessoas participaram dos encontros este ano.

528 aulas ministradas por intermédio do Programa de Formação Empreendedora (Forme)

Em 2017, foram 1.584 horas/aula para 377 pessoas capacitadas para melhorar suas atividades ou buscarem oportunidades no mercado de trabalho, com aulas que ajudam desde a identificação de potencialidades individuais até a elaboração do plano de negócios.

48 capacitações através do Programa de Competitividade do Comércio (Procompec)

Nesse projeto, gostaria de destacar o trabalho desenvolvido em parceria com o Instituto JCPM para um grupo de artesanato de Brasília Teimosa e do Pina, com capacitação continuada visando, aprimorar a aplicação de técnicas associadas ao uso do design como ferramenta de inovação e inspiração para o aperfeiçoamento dos talentos individuais; e com uma grande possibilidade de comercialização dos produtos em uma loja cedida pelo Shopping RioMar nas principais datas comemorativas. Esses resultados colocam o desafio de criarmos projetos de fortalecimento para o setor do comércio de bens, serviços e turismo de forma permanente e continuada, além da possibilidade de expansão das áreas trabalhadas. Que venha 2018! □

Brena Castelo Branco, é diretora-executiva do Instituto Fecomércio-PE

MULTIPLICADORA DE SORRISOS



Com o objetivo de acolher pessoas com fissuras labiopalatais, Casa Sorrir é criada no Recife, dando suporte para pacientes do Cadefi.

POR FABIANA CONSTANTINO

Um lar temporário para pacientes do Centro de Atenção aos Defeitos da Face do Imip (CadeFi). Assim podemos definir o trabalho e importância da Casa Sorrir, localizada no Recife. Criada em 2017, a instituição acolhe pacientes do CadeFi com fissuras labiopalatais que vêm de cidades do interior e outros estados do Nordeste em busca de cirurgias e tratamentos multidisciplinares.

A Casa Sorrir surgiu do desejo do empresário Eduardo Mendonça em ajudar as famílias que passam, em algum aspecto, pelos problemas das fissuras labiopalatais. São chamadas de fissuras labiopalatais, lábio leporino ou fenda palatina, as malformações em pessoas que nascem com o lábio e/ou céu da boca aberto. “Eduardo Mendonça, presidente da Casa Sorrir, nasceu com uma fissura submucosa do palato. O diagnóstico veio apenas aos 69 anos. Por essa razão, teve muitos problemas com a fala e, consequentemente, vários outros psicossociais, como contado em seu livro recém-lançado, “O dito e o não-dito”. Diante das dificuldades que enfrentou, Eduardo teve a ideia de criar a Casa Sorrir para ajudar as crianças a não passarem pelos problemas pelos quais ele passou”, conta Danielle Mendonça, filha de Eduardo e vice-presidente da Casa Sorrir.

Na instituição, são oferecidas refeições e pernoites aos pacientes e seus acompanhantes. Além disso, há diversos projetos socioeducativos em andamento, além de planos com relação à inserção no mercado de trabalho desses pacientes reabilitados. “Sem a Casa Sorrir, seria muito difícil a realização do tratamento para grande parte dos pacientes que não moram no Recife. Apesar de receberem transporte dos seus municípios, muitos deles não teriam condições financeiras de pagar por uma hospedagem ou pelas refeições fora de seu domicílio. Nós somos a Casa deles enquanto estão em tratamento”, explica Danielle. A média de atendimento da Casa é de 53 pacientes por mês. Atualmente, são servidas por mês, em média, 950 refeições. Para sustentar-se, a Casa Sorrir, localizada na Ilha do Leite, tem como mantenedor o Instituto Eduardo Mendonça e conta também com várias empresas doadoras mensais, além de pessoas físicas.



Todas as pessoas atendidas na Casa Sorrir chegam por meio do encaminhamento do Cadeфи. O Centro de Atenção aos Defeitos da Face do Imip surgiu do resultado de uma parceria da então Associação dos Fissurados Labiopalatais de Pernambuco (Afilappe) com a Secretaria de Saúde do Estado de Pernambuco (SES/SUS-PE) e o Instituto de Medicina Integral Professor Fernando Figueira (IMIP), fruto da luta de um grupo de pais que tinham em comum o problema dos filhos com fissura lábio-palato, os quais não conseguiam o tratamento na rede pública e não tinham condições de custear. O Cadeфи é referência regional e nacional no tratamento de fissura lábio, palato e lábio-palato, além das demais deformidades craniofaciais. Possui mais de sete mil pacientes cadastrados e, a cada ano, ingressam no serviço cerca de 450 casos novos. Uma das pacientes atendidas pelo Cadeфи foi Patrícia Vidal. Ainda na maternidade, foi descoberta a fissura no palato de Patrícia, que na infância e adolescência passou por diversas dificuldades decorrentes do problema, como dificuldade de socialização e limitação ao falar em público. Aos 15 anos, foi submetida à cirurgia e tratamento no Cadeфи com ortodontistas, dentistas e fonoaudiólogos. Hoje, aos 43 anos, Patrícia, que continua apenas com a fala anasalada, sequela comum da patologia, é funcionária da Casa Sorrir, exercendo a função de assistente social. Sobre o trabalho da instituição, Patrícia ressalta: “É de grande importância a atuação e existência da Casa Sorrir, pois o suporte e acolhimento dos pacientes que vêm de longe e não têm onde ficar é fundamental no tratamento, tendo em vista que a Casa oferece todas as refeições e lugar para dormir sem nenhum custo”.



“

o suporte e acolhimento dos pacientes que vêm de longe e não têm onde ficar é fundamental no tratamento”

Patrícia Vidal

Como começou o tratamento já tarde, aos 15 anos, ainda hoje Patrícia é acompanhada pelos especialistas. Com uma história de dificuldades, preconceito e persistência, a assistente social dá conselhos para as pessoas que passam por trajetórias semelhantes. “As mães não podem desistir ao ver que o filho nasceu fissurado. Precisam ter força, determinação e persistência para enfrentar os preconceitos. Existe tratamento e podemos viver como uma pessoa normal. Quanto mais rápido procurar ajuda, melhor é o resultado”, afirma.

→ CAUSAS, DIAGNÓSTICO E TRATAMENTO

De acordo com as Nações Unidas (ONU), a fenda palatina e o lábio leporino são os defeitos congênitos mais frequentes em recém-nascidos, afetando um em cada 700 bebês. Segundo Dione do Vale, responsável pelo setor de ortodontia do Cadefi, os problemas de falta de união dos processos palatais surgem quando o bebê está se formando. No segundo mês pode aparecer a fissura do lábio e no terceiro mês a do palato. "As causas dessas deformidades são multifatoriais. Podem ser genéticas, quando há casos na família, ou ambientais, que podem estar relacionadas ao uso de drogas, cigarro, álcool ou alguns tipos de medicamentos", explica a ortodontista. Ainda segundo a especialista, o tratamento é multidisciplinar, salientando que, no primeiro ano, o foco maior

é na cirurgia. "Para pacientes com fissura no lábio, a cirurgia deve ser realizada entre três e seis meses de idade. Já para casos de fenda palatina, o procedimento cirúrgico deve ser feito entre nove meses e um ano e meio de idade. Depois, o paciente vai ser acompanhado por diversos profissionais como dentista, ortodontista, psicólogo, otorrino e assistente social. O acompanhamento é mantido até os 20 anos de idade", afirma Dione do Vale, que ressalta também a importância das instituições que tratam e recebem os pacientes. "Todo o tratamento no Cadefi é feito pelo SUS. Somos um centro de referência de alta complexidade, onde são realizadas cerca de 20 cirurgias por semana. O trabalho em conjunto com a Casa Sorrir é de extrema importância, já que a instituição dá um suporte imenso ao acolher o paciente que está sendo atendido". □

1 A CADA
700 RECÉM-NASCIDOS
SÃO AFETADOS

TRATAMENTO MULTIDISCIPLINAR

ACOMPANHAMENTO ESPECÍFICO,
ENVOLVENDO DENTISTA, ORTODONTISTA,
PSICÓLOGO, OTORRINO E ASSISTENTE SOCIAL

PRINCIPAIS CAUSAS SÃO

GENÉTICAS E PELO USO DE
DROGAS, CIGARRO, ÁLCOOL OU
ALGUNS TIPOS DE MEDICAMENTOS

**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			/livrariamec

*Parcela Mínima de R\$ 50,00.

MULTILASER

TRIS

tilibra

FABER-CASTELL

Jandaia

3M

dello

BIC

credeal

ACRILEX

FORONI

EM ATÉ 6X VISA OU MASTER

PROGRAMAÇÃO DE NATAL EM TRIUNFO



O Sesc Triunfo vai promover, mais uma vez, programação natalina para turistas e moradores da cidade. O evento vai acontecer de 12 de dezembro a 6 de janeiro, com atrações para todas as idades. Para facilitar o acesso do público, as atividades serão descentralizadas e vão acontecer em vários espaços, como a Fábrica de Criação Popular, Teatro Cinema Guarany e Praça José Veríssimo Junior. Haverá lançamento de livros, concertos, mostra de artesanato, apresentação de grupos de dança, além de encontro de grupos de ritmos tradicionais de Pernambuco e o imperdível desfile do Papai Noel no dia 25 de dezembro.



ECONOMIA SOLIDÁRIA

Até o dia 24 de dezembro, o grupo de 22 artesãos, formado por moradores de Brasília Teimosa e Pina, estarão participando da loja colaborativa Artesanato de Talentos, no Shopping RioMar, com peças decorativas para o Natal a partir de R\$7. A iniciativa é resultado do Programa de Capacitação dos Artesãos de Brasília Teimosa e Pina em uma parceria dos Institutos Fecomércio e o JCPM.

Água, luz e plano de saúde de qualidade: não dá para ficar sem.

Você sabe, ter plano de saúde nos dias de hoje é item de primeira necessidade: não dá para ficar sem.

Por isso, a Qualicorp e a FECOMÉRCIO-PE oferecem excelentes opções em condições imperdíveis para você, empregador do comércio.

Planos a partir de

R\$ **335**¹



Bradesco
Saúde

SulAmérica
Saúde

Não fique sem plano de saúde. Ligue agora.

0800 799 3003

www.qualicorp.com.br/anuncio



Qualicorp

Sempre do seu lado.

Bradesco Saúde:

ANS nº 005711

SulAmérica:

ANS nº 006246

Qualicorp
Adm. de Benefícios:

ANS nº 417173

¹R\$ 334,79 - Bradesco Saúde Nacional Flex E CA Copart 5 (registro na ANS nº 473.115/15-8), da Bradesco Saúde, faixa etária até 18 anos, com coparticipação e acomodação coletiva (tabela de julho/2017 - PE). Planos de saúde coletivos por adesão, conforme as regras da ANS. Informações resumidas. A comercialização dos planos respeita a área de abrangência das respectivas operadoras de saúde. Os preços e as redes estão sujeitos a alterações, por parte das respectivas operadoras de saúde, respeitadas as disposições contratuais e legais (Lei nº 9.656/98). Condições contratuais disponíveis para análise. Outubro/2017.



Certificado **Digital** é na **Fecomércio!**

Adquira o seu nos
nossos pontos de
atendimento ou
agende em domicílio

Mais informações
pelo telefone
(81) 3231-6175

FECOMÉRCIO-PE

Rua Bispo Cardoso
Aires, nº 147, Sala
105, Santo Amaro,
Recife-PE

Fone: (81) 3231.6175
3231.5670

SINDVAREJISTA

Sindicato do Comércio
Varejista de Gêneros
Alimentícios do Recife

Rua Sete de
Setembro, nº 318,
1º andar, Sala 104,
Edf. Amaraji,
Recife-PE

Fone: (81) 3221.8538

SINCOPEÇAS

Sindicato do Comércio
de Auto Peças do Estado
de Pernambuco

Rua Guarani,
nº 33, Afogados
Recife-PE

Fone: (81) 3422.0601

SINDICOM

Sindicato do Comércio do
Jaboatão dos Guararapes

Rua Santo Elias, nº 344,
1º andar, sala 12,
Prazeres, Jaboatão dos
Guararapes-PE

Fone: (81) 3481.0631



WWW.FECOMERCIO-PE.COM.BR