



Informe

Fecomércio-PE

Impresso
Especial
99120661-3/2010-DATF
Fecomércio-PE
CORREIOS

Informativo do Sistema Fecomércio/Senac/Sesc - Pernambuco Nº 188 maio/2011



Foto - Carolina Braga

Oportunidades

para garçons tendem a crescer

com investimentos no Estado



Oportunidades para garçons



Josias Albuquerque

Presidente do Sistema Fecomércio/Senac/Sesc-PE

A profissão de garçom é muito antiga. Na Antiguidade Clássica, essa função era exercida pelos escravos domésticos, como eram chamados os escravos que trabalhavam dentro da casa de seus donos. Existiram também, durante toda a história, as tabernas, casas de famílias que ofereciam repouso e comida aos "hóspedes". O papel de "garçom", nessas épocas, era exercido pelos proprietários e suas famílias. Mas o trabalho do garçom só foi distinguido e passou a ser incumbência principal de um funcionário com a urbanização e a formação dos estabelecimentos comerciais – bares e restaurantes. A partir daí, o garçom virou figura importantíssima dentro de um estabelecimento e assim é até hoje.

Criado em 1946, o Senac, desde então, oferece qualificação profissional na área e é referência nacional. Seus cursos na área de hotelaria e turismo são os mais procurados, principalmente o de garçom e o de cozinheiro. Já de olho no maior evento mundial de futebol, a Copa do Mundo de 2014, a entidade investe no curso. A capacidade que o Sistema Comércio tem para formar mão de obra especializada nessa área pode ser verificada nos postos de trabalho que os egressos do Senac ocupam após o término do curso. Muitos vão trabalhar fora do Estado e até mesmo do país. Esse é o nosso maior reconhecimento. A força da nossa marca não está apenas nas nossas campanhas institucionais. Está, acima de tudo, nos resultados obtidos pela nossa instituição e pelos nossos alunos.

INFORME FECOMÉRCIO-PE

Informativo do Sistema Fecomércio/Senac/Sesc Pernambuco

Av. Visconde de Suassuna, 255, Boa Vista, Recife, Pernambuco, CEP 50.050-540

Sede Provisória: Rua do Sossego, 264, Boa Vista, Recife, Pernambuco, CEP 50.050-080

Tel.: (81) 3231.5393 - Fax: (81) 3222.9498

www.fecomercio-pe.com.br / e-mail: imprensa@fecomercio-pe.com.br

Presidente Josias Silva de Albuquerque

1º Vice-Presidente Frederico Penna Leal; 2º Vice-Presidente Bernardo Peixoto dos Santos O. Sobrinho; 3º Vice-Presidente Alex de Oliveira da Costa; Vice-Presidente p/ Assuntos do Comércio Atacadista Rudi Marcos Maggioni; Vice-Presidente p/ Assuntos do Comércio Varejista Joaquim de Castro Filho; Vice-Presidente p/ Assuntos do Comércio de Agentes Autônomos Severino Nascimento Cunha; Vice-Presidente p/ Assuntos do Comércio Armazenador José Carlos Raposo Barbosa; Vice-Presidente p/ Assuntos do Comércio de Turismo e Hospitalidade Júlio Crucho Cunha; Vice-Presidente p/ Assuntos do Comércio de Serviços de Saúde José Cláudio Soares; 1º Dir. Secretário João de Barros e Silva; 2º Dir. Secretário José Carlos da Silva; 3º Dir. Secretário José Stélio Soares; 1º Dir. Tesoureiro José Lourenço Custódio da Silva; 2º Dir. Tesoureiro Roberto Wagner Cavalcanti Siqueira; 3º Dir. Tesoureira Ana Maria Caldas Barros e Silva; Dir. p/ Assuntos Tributários Diógenes Domingos de Andrade Filho; Dir. p/ Assuntos Sindicais José Manoel de Almeida Santos; Dir. p/ Assuntos de Relações do Trabalho José Carlos de Santana; Dir. p/ Assuntos de Desenvolvimento Comercial Eduardo Melo Catão; Dir. p/ Assuntos de Crédito Michel Jean Pinheiro Wanderley; Dir. p/ Assuntos de Consumo Silvio Antonio de Vasconcelos Souza; Dir. p/ Assuntos de Turismo José Francisco da Silva; Dir. p/ Assuntos do Setor Público Milton Tavares de Melo Júnior; Dir. p/ Assuntos do Comércio Exterior Celso Jordão Cavalcanti. Conselho Fiscal - Efetivos João Lima Cavalcanti Filho, João Jerônimo da Silva Filho, Edilson Ferreira de Lima

Edição: Lucilia Diniz Ferraz. Reportagens: Bruno Souza, Camila Wiesiolek, Catarina Falcão, Daniella Monteiro, Eric Ferreira, Gabriela Máxima, Juliana Araújo, Luiz Filipe Freire, Maira Rosas,

Marta Samico, Nilton Lemos e Túlio Albuquerque. **Design/Diagramação:** André Marinho. **Fotos:** Giovanni Chamberlain, Gustavo Túlio e Rodrigo Moreira. **Revisão:** Laércio Lutiberque. **Impressão:** Gráfica Flamar. **Tiragem:** 5.000 exemplares.

Sindicatos Filiados:

Sind. do Comércio de Vendedores Ambulantes do Recife - Tel.: 3224.5180 Pres. José Francisco da Silva; Sind. do Comércio Varejista de Catende - Tel.: 3661.0775 Pres. Sérgio Leocádio da Silva; Sind. do Comércio de Vendedores Ambulantes de Caruaru - Tel.: 3721.5985 Pres. José Carlos da Silva; Sind. dos Lojistas no Comércio do Recife - Tel.: 3222.2416 Pres. Frederico Penna Leal; Sind. do Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios do Recife - Tel.: 3221.8538 Pres. José Lourenço Custódio da Silva; Sind. do Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos do Estado de Pernambuco - Tel.: 3231.5164 Pres. José Cláudio Soares; Sind. do Comércio Varejista dos Feirantes do Estado de Pernambuco - Tel.: 3446.3662 Pres. João Jerônimo da Silva Filho; Sind. do Comércio Varejista de Materiais Elétricos e Aparelhos Eletrodomésticos do Recife - Tel.: 3222.2416 Pres. José Stélio Soares; Sind. do Comércio Varejista de Garanhuns - Tel.: 3761.0148 Pres. João de Barros e Silva; Sind. do Comércio de Hortifrutigranjeiros, Flores e Plantas do Estado de Pernambuco - Tel.: 3252.1313 Pres. Alex de Oliveira da Costa; Sind. do Comércio Varejista de Jaboatão - Tel.: 3476.2666 Pres. Bernardo P. dos S. O. Sobrinho; Sind. do Comércio Varejista de Maquinismos, Ferragens e Tintas do Estado de Pernambuco - Tel.: 3221.7091 Pres. Celso Jordão Cavalcanti; Sind. do Comércio Varejista de Petrolina - Tel.: 3861.2333 Pres. Joaquim de Castro Filho; Sind. dos Lojistas do Comércio de Caruaru - Tel.: 3722.4070 Pres. Michel Jean Pinheiro Wanderley; Sind. do Comércio de Autopeças do Estado de Pernambuco - Tel.: 3471.0507 Pres. Antônio Maciel Lins; Sind. dos Representantes Comerciais e Empresas de Representações Comerciais de Pernambuco - Tel.: 3226.1839 Pres. Severino Nascimento Cunha; Sind. das Empresas de Comércio e Serviços do Eixo Norte, Olinda, Paulista, Abreu e Lima, Igarassu, Itapissuma e Itamaracá - Tel.: 3371.8119 Pres. Milton Tavares de Melo.

Chuvas comprometem desempenho do varejo na RMR

Segundo levantamento da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Pernambuco (Fecomércio-PE), as fortes chuvas registradas nos últimos trinta dias na Região Metropolitana do Recife (RMR) tiveram seu cume no dia 5 de maio, três dias antes do Dia das Mães, afetando negativamente o desempenho do comércio varejista na data.



As dificuldades continuam com as chuvas que caíram nos últimos dias, embora menores do que as do início do mês. Em pesquisa realizada pouco antes das chuvas, cerca de 73% de 399 empresários e gerentes entrevistados esperavam para o Dia das Mães vendas maiores do que no ano passado. Após a data, a Fecomércio-PE realizou 362 novas entrevistas, verificando que caiu para 49,6% o percentual dos que tiveram vendas maiores que as esperadas.

“Na primeira pesquisa, a percentagem dos que esperavam vendas menores que em 2010 era inferior a 10%, mas quando se realizou a pesquisa pós-data verificou-se que 22,9% dos entrevistados venderam menos que no ano passado”, ressalta Luiz Kehrlé, consultor econômico do Centro de Pesquisa (Cepesq) da Fecomércio-PE.

Deve-se levar em conta que parte dessa frustração de expectativas decorre do fato de ser comum verificar-se nesse tipo de estudo que os empresários, assim como os gerentes, costumam ser otimistas e, portanto, alguma quebra de expectativa se evidencia quando se realizam estudos pós-vendas. No entanto, a queda verificada no Dia das Mães foi maior do que se deveria esperar e os empresários e gerentes consultados deixaram claro que a intensidade das chuvas foi um elemento fun-

damental para a quebra de expectativas verificada.

Segundo José Fernandes de Menezes, também consultor econômico do Cepesq da Fecomércio-PE, outro ponto a ressaltar é que os resultados da data foram considerados positivos pela maioria dos empresários, a despeito das dificuldades impostas pelas chuvas. “Segundo a metodologia que aplicamos, as vendas cresceram

cerca de 6% no Dia das Mães este ano em relação a 2010, não havendo diferença significativa entre shopping centers e comércio tradicional”, afirma o consultor.

Todavia, cerca de 78% das empresas consultadas afirmaram que tiveram suas vendas prejudicadas pelas chuvas, um percentual que não deixa dúvidas quanto às dificuldades impostas pela alta pluviosidade. O comprometimento das vendas atingiu todos os locais de pesquisa. No comércio tradicional o percentual foi de 76,7%, um resultado próximo aos 80,5% registrados nos shopping centers.

A Fecomércio-PE solicitou de cada informante que estimasse as perdas decorrentes das chuvas e a partir desses dados, utilizando sua metodologia, calculou que as perdas impostas foram da ordem de 14,6% para o comércio em geral. Nos shopping centers, as perdas foram maiores, 17,8%, mais de quatro pontos do que no comércio tradicional, que registrou queda de 13,13%. Na segunda pesquisa a Fecomércio-PE ouviu 363 empresários e gerentes, distribuídos pelas cidades do Recife, Jaboatão do Guararapes, Olinda, Paulista, Abreu e Lima, Camaragibe, São Lourenço da Mata e Cabo de Santo Agostinho. Na primeira pesquisa foram feitas 399 entrevistas na mesma área.

GRUPO RM

Um marco na distribuição em Pernambuco

O Grupo RM supera seus quase 70 anos de atuação em Pernambuco visando ampliar ainda mais seus negócios e sua área de atuação. Iniciado com o patriarca da família, Raimundo Ferreira, como uma empresa de distribuição fixada em Caruaru, o grupo possui hoje mais de 600 colaboradores e unidades no Recife, Caruaru, Arcoverde e João Pessoa. Para atingir as vendas no varejo, o grupo lançou ainda a RM Express, com lojas no Recife e em Caruaru, cada uma com mais de dez mil itens.

Um marco histórico para a empresa foi o ano de 1991, quando foi fundada na capital pernambucana a Recife Mercantil, inicialmente focada na distribuição de alimentos, completando 20 anos agora em 2011. Com o aumento do número de clientes, foi necessário inaugurar, em 2004, a primeira loja de food-service do Nordeste (RM Express). Em 2005, foi fundada a Central de Distribuição, na Imbiribeira, com uma área de estocagem vertical, que otimiza a capacidade de armazenamento em um espaço de 2.500m com 5.000 posições de porta-paletes.

“Somos no Recife os pioneiros no food-service, alimentos fora do lar, de cozinha industrial, aviação e bufê. Também somos os distribuidores das melhores marcas de vinhos e destilados. Estamos nos diferenciando por justamente oferecer um serviço de excelência com credibilidade”, enfoca Marco Ferreira, presidente do Grupo RM.

Este ano, o Grupo RM começou triplicando a sua capacidade da central de distribuição do Recife da RM Distribuidora – braço da empresa voltado para atender ao pequeno varejo, além dos próprios pontos comerciais do Recife e de Caruaru. A empresa mudou o endereço dessa operação, saindo de um terreno

de 2.500 metros quadrados, na Imbiribeira, para um de 6.600, na Avenida São Miguel, 795, em Afogados. Serão 7.000 posições de paletes, contra 2.600 do local anterior.

A nova sede administrativa, que possui também este novo Centro de Distribuição, está localizada em um espaço total de 13 mil metros quadrados. Para se ter ideia do fluxo de mercadorias, a RM Distribuidora tem uma frota hoje de 54 caminhões. Segundo o diretor de operações do grupo, Manoel Torres, o segmento de distribuição vem crescendo a passos largos, com média este ano de 20% em relação ao ano passado.

O Grupo RM é responsável pela distribuição de uma série de produtos exclusivos nas mais diversas áreas, como Nestlé (food-service), Bunge (food-service, farinha e consumo), Diageo, Chandon, Italac, azeites Vila Flor, Bem Brasil (batatas congeladas), água mineral Crystal, Coco do Vale, Grupo Cosan (produtos Da Barra/União), arroz Tio João (food-service) e Palmeiron. Na sua área de vendas, a empresa também desenvolve um trabalho diferenciado com grupo de vendedores treinados especificamente para uma área de atuação (food-service, varejo e ponto de dose – bares e restaurantes).

A RM investe constantemente em logística e pronto-atendimento como grande diferencial para atender seus clientes. O grupo consegue atender a demanda em no máximo 24 horas devido à sua frota própria de veículos. “Nós temos uma meta anual de crescimento de 15% e alcançamos a marca dos 20%. Daqui a mais três anos, vislumbro crescimento e expansão para outros Estados do país”, ressalta

Marco Ferreira.



Foto: Iváldo Bezerra

Líderes sindicais de Pernambuco participam do 27º Encontro Nacional dos Sindicatos Patronais em Cuiabá

Uma comitiva pernambucana formada por cerca de 30 pessoas, entre presidentes e assessores de sindicatos, participou da 27ª edição do maior encontro de sindicatos patronais do país: o Encontro Nacional dos Sindicatos Patronais do Comércio de Bens, Serviços e Turismo. Este ano, o evento aconteceu em Cuiabá, no período de 25 a 27 de maio. Pernambuco, como nas edições anteriores, foi destaque nas reuniões dos assessores jurídicos, com a palestra proferi-

da pelo consultor da presidência do Sistema Fecomércio/Senac/Sesc-PE, José Almeida de Queiroz, sobre a Portaria nº 982/2010, do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE).

Com o tema Responsabilidade Socioambiental nos Negócios, o encontro contou ainda com diversas apresentações de lideranças sindicais de várias partes do Brasil sobre negociação coletiva, segurança preventiva nas empresas e internet, comunicação e

marketing, organização sindical e fonte de custeio, entre outros. O vice-presidente da Fecomércio-PE, Frederico Penna Leal, representou o Estado na coordenação das palestras A importância da representação sindical e Desafio da administração sindical – estimulando o associativismo através do Programa de Desenvolvimento Associativo (PDA), implantado pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC).

Fecomércio-PE passa a oferecer agora serviços de assessoria tributária

A partir de agora, a Fecomércio-PE oferece a seus associados assessoria tributária, com a contratação do escritório Alessandro & Luiz Rodrigues Advocacia Corporativa. Para dar assistência à Fecomércio-PE, o advogado Luiz Rodrigues de Almeida vai exercer atividades de natureza tributária, consultiva, informativa, preventiva e corretiva nos âmbitos municipal, estadual e nacional.

“Vamos priorizar, de início, o estudo do comparativo tributário de empresas optantes do Simples, principalmente após a adoção da substituição tributária, com base no Decreto Estadual nº 35.679, de 13 de outubro de 2010”, afirmou Josias Albuquerque, presidente da entidade. O advogado Luiz Rodrigues de Almeida já trabalhou como diretor jurídico dos grupos Bompreço e João Carlos Paes Mendonça (JCPM), desenvolvendo trabalhos de assessoria tributária, fiscal, societária e corporativa.

Programa de Desenvolvimento Associativo (PDA) é lançado em Pernambuco

Com o objetivo de elevar o nível de capacitação das lideranças sindicais e dos colaboradores dos sindicatos filiados às Federações de Comércio do país, a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) criou o Programa de Desenvolvimento Associativo (PDA). O lançamento oficial, em Pernambuco, aconteceu no dia 19 de maio, durante café da manhã no Hotel Golden Tulip Recife Palace, na Avenida Boa Viagem.

O comunicador e especialista em marketing Toni Lourenço, comentarista da BandNews FM, fez palestra sobre a importância do programa e do associativismo como estratégia por excelência para a consolidação da autossustentabilidade do sindicalismo patronal brasileiro. Segundo o palestrante, “é através do associativismo que se efetiva a aproximação entre empresários e sindicatos”. Estavam presentes no evento toda a diretoria da Fecomércio-PE e os presidentes de sindicatos patronais do Estado.



Projeto Novos Talentos capacita cinco mil pernambucanos

Numa parceria com o Governo do Estado, Senac e Senai oferecem cursos gratuitos em 15 municípios

O Governo de Pernambuco, o Senac e o Senai lançaram, em 16 de maio, o programa Novos Talentos, que tem o objetivo de capacitar 5.100 pessoas de maio a dezembro. Os cursos de qualificação profissional são oferecidos pelas instituições do Sistema S, através dos seus programas de gratuidade. As inscrições para a primeira fase já estão encerradas, mas novo edital será divulgado em 19 de julho para lançamento das 2.960 vagas nos cursos que começam entre 8 de agosto e 19 de setembro. As inscrições são realizadas exclusivamente no site da Secretaria de Trabalho, Qualificação e Empreendedorismo (www.stqe.pe.gov.br).

Na parceria, o Senac vai capacitar 3.300 pessoas gratuitamente. São cursos de vendedor, programador web (web design), operador de supermercado, recepcionista, auxiliar de operações em logística, editor gráfico, cozinheiro básico, operador de telemarketing, manicure e pedicure, entre outros. Com duração mínima de 160 horas, as programações acontecem de segunda a sexta em unidades do Senac e em escolas públicas da rede estadual nos municípios do Recife, Caruaru, Goiana, Rio Formoso, Arcoverde, Serra Talhada, Salgueiro, São Lourenço da Mata, Paulista, Igarassu, Cabo de Santo Agostinho e Ipojuca.

O Senai, por sua vez, disponibiliza 1.800 vagas gratuitas nos cursos de caldeireiro montador, eletricista industrial, mecânico de manutenção em geral, operador de processos logísticos, entre outros. As aulas acontecem nas unidades do Cabo de Santo Agostinho, Santo Amaro e Água Fria, no Recife, e vão beneficiar moradores também de Abreu e Lima, Camaragibe, São Lourenço da Mata e Jaboatão dos Guararapes.

As vagas são destinadas a trabalhadores empregados ou desempregados com idade mínima de 18 anos, ensino fundamental completo e renda familiar per capita de até dois salários mínimos.

“Gostaria de agradecer ao Sistema S por esta parceria de extrema importância para Pernambuco. Tivemos a capacidade de juntar todas as forças e não esmorecer no desafio da qualificação profissional”, disse o governador Eduardo Campos durante a solenidade de assinatura do convênio.

Na ocasião, o presidente do Sistema Fecomércio/Senac/Sesc-PE, Josias Albuquerque, fez questão de colocar a instituição à disposição do governo para as ações de inclusão social e formação profissional. “Pela primeira vez, Pernambuco vem se desenvolvendo de uma forma bem distribuída, crescendo

em todas as regiões. Nós que fazemos a formação profissional estamos prontos, governador, para contribuir com o seu trabalho.” Josias Albuquerque citou ainda os investimentos do Senac no Estado, como o Centro de Hotelaria de Sirinhaém e as unidades de gastronomia de Suape e Petrolina, que deverão entrar em operação nos próximos anos.

“O desenvolvimento de um país não pode ser medido apenas pelo crescimento do PIB ou da arrecadação. Numa economia de futuro, o que faz a diferença é a qualificação”, declarou Jorge Côrte Real, presidente da Federação das Indústrias de Pernambuco (Fiepe).

Num trabalho de articulação da Secretaria de Trabalho, Qualificação e Empreendedorismo, as empresas aceitaram abrir mão da experiência exigida para contratação se o candidato for certificado pelo Senac e Senai.

“Nossa expectativa é que este programa seja a porta de entrada nas empresas, oferecendo uma capacitação que esteja de acordo com as exigências do mercado”, disse o secretário Antônio Carlos Maranhão. “Espero que este seja o primeiro, e também o menor, convênio entre o Governo de Pernambuco, o Senac e o Senai”, brincou.



JOSIAS Albuquerque, Eduardo Campos, Jorge Côrte Real e Sérgio Galdêncio



Comércio eletrônico

Tramita no Congresso Nacional o Projeto de Lei nº 1.232/2011, de autoria do deputado federal João Arruda (PMDB-RJ), com o objetivo de disciplinar a venda eletrônica coletiva de produtos e serviços através de sítios na internet, bem como estabelecer critérios de funcionamento dessas empresas. Os principais pontos do aludido projeto de lei são os seguintes: as empresas que exploram o comércio eletrônico de vendas coletivas através da internet deverão manter serviço telefônico de atendimento ao consumidor gratuito e de acordo com as normas de funcionamento dos chamados call centers. A hospedagem dos sítios de venda coletiva eletrônica deverá ser de responsabilidade de empresa com sede ou filial em território nacional, sendo obrigatória a identificação, na primeira tela do sítio, da empresa responsável pela hospedagem da página eletrônica.

As informações sobre a localização da sede física do sítio de vendas coletivas deverão aparecer, nos moldes do artigo anterior, na página principal do endereço da empresa na internet. As ofertas deverão conter, no mínimo, as seguintes informações em tamanho não inferior a 20% da letra da chamada para a venda: I – quantidade mínima de compradores para a liberação da oferta; II – prazo para a utilização da oferta pelo comprador, que deverá ser de, no mínimo, seis meses; III – endereço e telefone da empresa responsável pela oferta; IV – em se tratando de alimentos, deverá constar da oferta informações acerca de eventuais complicações alérgicas e outras complicações que o produto pode causar; V – a informação acerca da quantidade de clientes que serão atendidos por dia e a forma de agendamento para a utilização da oferta pelos compradores; VI – a quantidade máxima de cupons que poderão ser adquiridos por cliente, bem como os dias de semana e horários em que o cupom da oferta poderá ser utilizado.

Caso o número mínimo de

participantes para a liberação da oferta não seja atingido, a devolução dos valores pagos deverá ser realizada em até 72 horas. As informações sobre ofertas e promoções somente poderão ser enviadas a clientes pré-cadastrados através do sítio, contendo expressa autorização para o recebimento das informações em sua conta de correio eletrônico. Os impostos de competência estadual e municipal serão recolhidos na sede das empresas responsáveis pelo fornecimento do produto ou do serviço, independentemente da localização da sede do sítio responsável pela sua veiculação. Serão responsáveis pela veracidade das informações publicadas a empresa proprietária do sítio de vendas coletivas e o estabelecimento ofertante, respondendo solidariamente por eventuais danos causados ao consumidor. Aplica-se ao comércio coletivo eletrônico, no que couber, o disposto no Código de Defesa do Consumidor.

O comércio virtual de compras coletivas é fato novo. O Brasil assiste a esse fenômeno com intensidade desde 2010 e, até o presente momento, nada foi feito para que essa atividade tivesse uma regulamentação a fim de proteger o consumidor. É de suma importância que o vínculo criado entre os sites de compra coletiva, estabelecimentos e consumidores seja transparente. É

evidente que a modalidade é uma inovação do marketing, transformando altos valores gastos em publicidade na TV e no rádio em ações diretas, oferecendo ao consumidor uma relação próxima ao produto, um “test drive”, que é feito diretamente no estabelecimento, a preços sempre muito competitivos. Essa inovação, por suas características, é muito salutar, desde que sejam observadas algumas regras simples, que visam proteger o consumidor final, que, ao adquirir os produtos e serviços ofertados por essas empresas, se insere em uma grande ação mercadológica e precisa estar ciente disso.



Varejo se moderniza para fidelizar clientes

Comerciantes recorrem a atendimento diferenciado e recursos tecnológicos para se adaptar às novas tendências do mercado

O varejo vem experimentando mudanças. Novos modelos de comércio e os recentes recursos na área de tecnologia conduzem os empresários a criar diferentes estratégias para acompanhar as transformações no comportamento do consumidor. Atualização, portanto, é a palavra-chave para quem quer apostar e crescer neste segmento.

No modelo varejista do futuro, os empresários precisam estar atentos à renovação contínua, à incorporação de experiências e à oferta de preços mais competitivos. “Os investidores precisam ampliar a visão e dar oportunidades de instigar ideias inovadoras para os formatos de loja, os relacionamentos e serviços prestados aos clientes e o gerenciamento dos produtos e categorias, tudo isso alinhado às novas tendências do mercado”, explica a instrutora do curso do Senac *Inovações e Tendências no Varejo* [Isnalva Paiva](#), estrategista de mercado e pós-graduada em gestão empresarial e estratégia de marketing internacional.

Segundo Isnalva, um dos passos do empreendedor para entrar de vez nessas novas tendências do segmento é construir uma base de dados sobre o consumidor para uma gestão de fidelidade. Com uma análise precisa, pode se estabelecer preços mais compatíveis com a clientela e criar promoções que agradem mais, por exemplo. Em uma análise das mudanças dos



compradores, a consultora destaca que o ponto de venda evoluiu para um ponto de relacionamento. O foco passou do produto para o consumidor e este valoriza o atendimento, o conforto, a qualidade e a conveniência. “E chega ao estágio de colaboração em que os clientes de uma loja agregam valor uns aos outros, criam e ensinam como utilizar produtos e serviços”, explica.

No quesito praticidade, a tecnologia entra como o recurso principal. Um reflexo disso é o crescimento acelerado do comércio eletrônico. Em 2010, o faturamento foi de US\$ 100 bilhões e a perspectiva é que alcance a casa dos US\$ 630 bilhões em 2014. Um exemplo atual é o sucesso dos sites de compra coletiva, em que o consumidor lança mão da conveniência para adquirir produtos e serviços com preços bem abaixo do normal. Nesta área, outra ideia

em ascensão é o uso de celular no processo de compra. O consumidor realiza boa parte ou todas as ações que constituem a aquisição de um produto, desde a busca de informações sobre o artigo e a loja, os comparativos de preço, até o pagamento em si e o resgate de cupons.


A palestrante destaca que os empresários também precisam ficar de olho nos sistemas internos, como o envio de informativos aos gerentes, definição das tarefas de controle, identificação das preferências e oportunidades de compra e consultas de estoque de forma rápida com aparelhos móveis, para se obter respostas instantâneas.

O conteúdo do curso *Inovações e Tendências no Varejo* do Senac passa pelo novo varejo brasileiro, varejo 3.0 e empreendedorismo, além de formatos e comportamento do consumidor. Também aborda o relacionamento com os clientes e o uso das redes sociais, interatividade no negócio e consumidor 3.0 e a gestão da sustentabilidade e das pessoas como diferenciais competitivos.

Serviço:

Inovações e Tendências no Varejo

Endereço: Avenida Visconde de Suassuna, 467, Santo Amaro
Telefone: (81) 3413-6788
E-mail: ctv@pe.senac.br



Oportunidades para garçons tendem a crescer com investimentos no Estado

Setor de hospitalidade deverá exigir maior qualificação dos profissionais, já de olho em eventos como a Copa do Mundo de 2014

O setor de turismo está em crescimento no Brasil. Com a economia impulsionada pelos investimentos da Copa do Mundo de 2014 e das Olimpíadas de 2016, o segmento deve crescer 12% este ano, segundo o Ministério do Turismo. Como resultado disso, o setor de hospitalidade também tem previsão de expansão, aumentando as oportunidades para profissionais da área. Neste grupo estão as vagas para garçons, maîtres, bartenders e baristas, serviços que podem ser ocupados por egressos do Senac Pernambuco, cujos cursos de capacitação nessas formações são considerados de referência no Estado.

Reflexo disso são os números de relatórios realizados pela Central de Oportunidades Profissionais do Egresso (Copeg), banco de talentos do Senac que recebe demandas por profissionais de mais de 4,8 mil empresas. No ano passado, 578 organizações solicitaram

garçons formados em todas as unidades da instituição em Pernambuco. Dos 1.871 encaminhamentos ao mercado, 833 ex-alunos foram efetivados em empregos fixos ou temporários. No primeiro quadrimestre de 2011, já foram encaminhados 615 formados, registrando 233 colocações. Esses dados só demonstram o crescimento do setor no Estado – o Recife é considerado o segundo polo gastronômico do Brasil, atrás apenas de São Paulo – e a presença de vagas no segmento.

O curso de Garçon do Senac tem duração de cerca de cinco meses, com aulas em horário integral, das 8h às 17h, e turmas compostas por 20 alunos. Dividida em cinco módulos, a capacitação contempla temas como serviços de vinho, café, drinques e coquetéis, etiqueta, serviço em eventos, noções de inglês e informática aplicada. Em relação a estes dois últimos, Maria do Rosário Lacerda, chefe da Copeg, destaca que já é obrigação que os garçons tenham noções de informática, com o surgimento de tecnologias na área, como as maquinetas de cartões de crédito e os sistemas para registros de comanda. Ela diz também que ser bilíngue é um diferencial no momento da contratação, principalmente para ocupações em hotéis,

cruzeiros e eventos de empresas multinacionais, por exemplo.

O presidente do Sindicato Intermunicipal dos Trabalhadores de Hotéis, Bares, Restaurantes e Similares em Pernambuco (Sintrah-PE), Marcos Sérgio da Silva, concorda. “O garçom tem que saber, hoje em dia, nem que seja o básico em informática, para poder dominar as máquinas de comanda, além de noções de outro idioma”. Conhecer outras línguas, inclusive, pode colocá-lo à frente de outros profissionais na busca por oportunidades para o Mundial de 2014. “A Copa está chegando e muitos trabalhadores ainda estão sem a qualificação necessária”, alerta o presidente do Sintrah-PE.

Nas aulas do Senac, os alunos aprendem, ainda, noções de gastronomia e são orientados, por exemplo, quanto à importância de conhecer bem o cardápio, para apresentar corretamente os produtos aos clientes. Desde o ano passado, o Senac mudou o currículo do curso, passando de quatro a cinco módulos, sem modificar a carga horária. “Incluimos um módulo em que os alunos aprendem como organizar, preparar e servir em diferentes tipos de eventos. A prática é realizada dentro do próprio Senac”, explica a supervisora pedagógica do Centro de Hotelaria e Turismo Eliane Eduardo.

Todos os conhecimentos aprendidos em sala de aula podem ser colocados em prática nos mais diversos serviços que o Senac oferece, como a lanchonete, o restaurante-escola e o bar, onde os alunos podem vivenciar a realidade que enfrentarão no mercado de trabalho, sob a supervisão dos professores. Segundo o presidente do Sintrah-PE, a faixa salarial no Estado para trabalhadores de restaurantes está em R\$ 557 e, para hotéis, em R\$ 680, sem contar a comissão. Mas ele frisa que, muitas vezes, o salário pode ser combinado com o patrão.

As próximas turmas de garçom começarão em 29 de junho, 27 de julho e 24 de agosto. Para participar, é preciso ter ensino fundamental completo e no mínimo 18 anos. As inscrições são feitas na Central de Atendimento Senac (Av. Visconde de Suassuna, 500, Santo Amaro). A taxa de inscrição custa R\$ 5 e o curso completo sai por R\$ 200.

Ex-aluno do Senac Pernambuco se destaca no Rio de Janeiro

Elton José das Neves, formado em 2005, trabalha hoje em um hotel na capital carioca. Ele quer continuar estudando para crescer ainda mais na profissão

A rotina do garçom Elton José das Neves, 28 anos, pernambucano de Vicência, mudou muito desde que se formou no curso de Garçom do Senac Pernambuco, em 2005. Hoje ele mora no Rio de Janeiro, tem emprego fixo no Hotel Windsor Atlântica e o que mais valoriza na profissão é o contato com o público e a convivência com várias culturas. Quando avalia a sua carreira, ele destaca que a capacitação profissional garantiu-lhe mais oportunidades no mercado, que surgiram logo após o curso. Por isso, não pensa em parar de estudar. “Cabe tanto aos já formados quanto aos não formados a busca constante de atualização”, diz Elton.

Do interior do Estado, onde, segundo ele, o mercado de trabalho tinha poucas oportunidades, Elton mudou-se para o Recife e se tornou entregador de medicamentos. Ainda voltou à cidade natal, mas o pai o incentivou a mudar-se de vez para



a capital e fazer o curso de Garçom no Senac Pernambuco. Desde que concluiu a capacitação, emprego não faltou. Ele passou pelos restaurantes Pizzaria Cipó Nativo, Spettus e Ilha da Costa, até se mudar para o Rio de Janeiro.

Vários profissionais, no entanto, não tiveram a mesma oportunidade de se formar. Sem qualquer arrogância, Elton faz questão de reconhecer o valor dos colegas que não receberam uma educação formal. “Eles servem como professores, porque no decorrer da vida aprenderam muitas coisas que não são ensinadas na sala de aula. Há espaço

para todo mundo”, opina.

Mesmo longe, a lembrança dos tempos de estudante desperta boas emoções em Elton. “O Senac Pernambuco é a minha segunda casa. Agradeço por ter me dado formação, pois antes não sabia nem segurar a bandeja e, hoje, eu sei fazer bem o serviço, graças a profissionais dedicados como Fernando Nunes, Fernando Bezerra, Jailton (Bezerra) e Kátia (Ferreira).”



JOÃO Carlos Paes Mendonça e Josias Albuquerque

Senac e Grupo JCPM capacitam 2.600 pessoas para o RioMar Shopping

Parceria vai priorizar a formação da comunidade do entorno do empreendimento

O Senac e o Grupo JCPM firmaram convênio, na segunda-feira 30 de maio, para a capacitação da população do entorno do RioMar Shopping. O objetivo é qualificar pessoas para as oportunidades de trabalho geradas pelo shopping, que tem inauguração prevista para outubro/novembro de 2012. Estão planejadas, inicialmente, 2.600 vagas em cursos de aprendizagem, qualificação profissional e em ações de sensibilização para questões como sustentabilidade, liderança social e mercado de trabalho.

Na preparação do programa de formação profissional, foram analisadas as necessidades do Rio Mar Shopping para aumentar a empregabilidade dos formados. Além de selecionar atividades com demanda assegurada, como vendedor, atendente de lanchonete, assistente de cozinha e outras, as capacitações vão abordar ainda os princípios que norteiam o

empreendimento, como sustentabilidade e qualidade de atendimento.

“Esta parceria é de grande importância, porque, pela primeira vez, estamos antecipando o treinamento. Geralmente, quando há uma articulação para formar pessoas, já existe um mercado carente, que trouxe muita gente de fora para trabalhar”, disse o presidente do Sistema Fecomércio-PE, Josias Albuquerque.

A primeira etapa da parceria consiste na formação de grupos de trabalho na comunidade para seleção dos participantes do projeto. Neste momento, haverá a preocupação de alinhar a preferência e a vocação da pessoa para que seja encaminhada à formação que melhor se adapte ao seu perfil. Em seguida, os selecionados participarão de palestras e workshops sobre profissões, sustentabilidade e liderança social. Serão priorizados os moradores que integram

o banco de dados do Grupo JCPM, que já vem realizando trabalhos de inclusão social com a comunidade do entorno do RioMar. A meta é contemplar, nesta etapa do projeto, 900 pessoas.

Numa segunda fase, serão realizadas as capacitações em áreas específicas, que atendem à demanda administrativa, operacional e dos lojistas do shopping. Serão disponibilizadas 1.600 vagas, 1.300 em programações de longa duração e 300 em cursos de curta duração. Também está previsto o atendimento de 100 pessoas no Programa de Aprendizagem do Senac, que conta com 400 horas de aula e 600 horas de prática supervisionada nas empresas.

Após as ações, serão realizadas a certificação dos participantes e a formação de um banco de talentos para oferecer ao empresariado do shopping opções de profissionais com o diferencial da formação feita pelo Senac.

“Temos consciência de que um empreendimento como o RioMar transforma a região onde está inserido. Para nós, o importante é que possamos transformar a comunidade, oferecendo também melhor qualidade de vida”, justificou o presidente do Grupo JCPM, João Carlos Paes Mendonça. “Vamos treinar este pessoal visando ao RioMar, mas ficaremos muito felizes se eles forem absorvidos pelo mercado já agora, porque o importante é que eles tenham emprego. Vamos fazer assim, Josias, treinaremos 2.600 pessoas para o mercado atual e outras 2.600 para o RioMar”, brincou.

Parceria Senac / RioMar Shopping	Atendimentos
Aprendizagem	100
Qualificação Profissional	1.600
Ação Social	900

Cursos de longa duração	Carga Horária
Vendedor	160
Almoxarife	160
Auxiliar administrativo	280
Operador de caixa	160
Operador de supermercados	160
Recepcionista	280
Zelador	160
Auxiliar de limpeza	160
Operador de call center	160
Coordenador de equipes de serviços	160
Gerente de loja	160
Fiscal de prevenção de perdas	160
Cozinheiro básico	400
Auxiliar de cozinha	200
Garçom	200
Atendente de lanchonete	180
Noções básicas de direito criminal e do consumidor	40
Supervisor de call center	100
Assistente compras	280
Desenvolvimento de lideranças	40
Estratégias de vendas no varejo	40
Aperfeiçoamento em vitrinismo	60
Aperfeiçoamento em primeiros socorros e combate a incêndio	60
Aperfeiçoamento técnico em eletroeletrônica	40
Formação de vigilante	80

Cursos de curta duração	Carga Horária
Bombeiro civil	210
Promotor de vendas	160
Assistente de logística	260
Inglês	170
Espanhol	170
Conceito RioMar de atendimento	20
Noções de sinalização de trânsito	20
Técnicas de manuseio dos carrinhos de golfe	20
NR10 para eletricitas	20
Comandos elétricos para eletricitas	20

Cursos Programa de Aprendizagem	Carga Horária
Aprendizagem em operações de supermercados	1.000
Aprendizagem em auxiliar administrativo	1.000
Aprendizagem em atendente de lanchonete	1.000
Aprendizagem em assistente de cozinha	1.000
Aprendizagem em vendas	1.000

Varejo dá as boas-vindas ao cadastro positivo

Josias Albuquerque

Presidente do Sistema Fecomércio/Senac/Sesc-PE e vice-presidente administrativo da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) – presidencia@fecomerccio-pe.com.br

Encontra-se à espera da sanção da presidente da República, Dilma Rousseff, a lei que institui o cadastro positivo. Após a promulgação, esperada para breve, será implantado no Brasil um cadastro de bons pagadores, o qual poderá ser consultado pela parte cedente de direitos em uma transação. Trata-se do estabelecimento de normas para a montagem de um banco de dados, de âmbito nacional, no qual estarão identificados aqueles que cumprem seus compromissos financeiros e que por isso merecem tratamento privilegiado. Ressalte-se que a entrada no cadastro é uma opção do consumidor e de nenhuma forma lhe pode ser imposta.

O cadastro positivo deverá atenuar o problema informacional que sempre surge nas transações. O tomador sabe melhor que o cedente quais são suas verdadeiras chances, ou intenções, de cumprir os compromissos assumidos, gerando um problema que os economistas denominam de informação assimétrica. Quanto menos se sabe sobre o tomador, maior é o risco do cedente, e o aumento dos juros é sempre o mecanismo utilizado para compensar esse risco.

Os juros no Brasil são altos por muitas razões, com uma grande contribuição do governo, que precisa financiar a rolagem de uma dívida próxima a um trilhão e meio de reais, equivalente a quase 40% do PIB nacional. Rolar uma dívida desse porte a taxas que convirjam para o padrão internacional exige equilíbrio

fiscal e confiabilidade na autoridade monetária, que ainda não alcançamos. E quando o governo aumenta muito seus gastos, como fez recentemente, os juros sobem para conter a inflação, que é o que vem acontecendo desde abril do ano passado, quando o Banco Central começou a aumentar a taxa de juros Selic. Em um ano a taxa básica passou de 8,75% para os atuais 12% e deverá continuar subindo até que a inflação arrefeça.

Há outras razões substantivas para o alto patamar dos juros, que incluem a pequena competição entre os bancos, permitindo-lhes lucros maiores que as demais atividades econômicas; o recolhimento de um compulsório alto, fora do padrão internacional; a segmentação do mercado de crédito e a forte taxa de juros das operações financeiras. No entanto, a inadimplência é uma das principais causas dos altos juros, e é este problema que o cadastro positivo se propõe a atenuar. Aliás, segundo o Banco Central, a inadimplência se constitui na principal componente dos juros, sendo responsável por 37,4% do valor do spread.

O cadastro positivo vai reduzir o problema da assimetria informacional, na medida em que o emprestador terá acesso a um cadastro de bons pagadores, o que diminuirá o risco de inadimplência. Além do mais, aumentará a concorrência bancária, porque diminuirá os custos de mudança de banco. Hoje um bom pagador

pode saber que um banco cobra taxas de juros menores das que está pagando, mas não muda de banco porque sabe que é preciso um longo período de operação para convencê-lo de que é confiável. Com as informações compartilhadas em um cadastro positivo, a mudança de banco será facilitada, aumentando a concorrência entre bancos para reter clientes e com isso contribuindo para a queda da taxa de juros.

As taxas de juros reais do Brasil são incompatíveis com uma sociedade que, apesar dos avanços do governo na renda nacional, tem no consumo das famílias o principal propulsor de sua demanda e, em última análise, do seu crescimento. Ao programa de reformas microeconômicas, iniciado em 2003 com a criação de normas para o empréstimo consignado e que estabeleceu em 2004 o pagamento do valor incontroverso no financiamento habitacional, além de aperfeiçoar alienação fiduciária de automóveis, deve-se creditar parte da queda dos juros e do crescimento do crédito verificado desde então. Não é à toa que o crédito como percentual do PIB passou de cerca de 22% em 2003 para os atuais 49%. O cadastro positivo é um passo adiante nas reformas microeconômicas, que são um complemento indissociável do avanço macroeconômico do Brasil. Resta esperar que a promulgação da lei e sua regulamentação ocorram no menor tempo possível. O Brasil real merece que assim seja.

Escola Sesc de Ensino Médio abre inscrições para processo admissional

Escola-residência oferece ensino integral e gratuito para jovens do país inteiro

Estão abertas, até o próximo dia 17 de junho, as inscrições para o processo de admissão do ano letivo 2012 da Escola Sesc de Ensino Médio (Esem). Os interessados em participar da seleção, que oferece 159 vagas, sendo seis para Pernambuco – três para homens e três para mulheres –, deverão fazer suas inscrições pelo site www.escolasesc.com.br e obedecer ao critério de ter nascido de 1º de janeiro de 1996 a 31 de dezembro de 1998, além de estar matriculado regularmente na 8ª série (ou 9º ano).

A seleção dos alunos está dividida em duas etapas: prova (com questões objetivas de matemática, português, ciências, história, geografia e redação);



e dinâmica de grupo/entrevista com o candidato e seus familiares. Os estudantes selecionados para a Esem terão acesso a uma educação integral e gratuita durante os três anos de formação no ensino médio, dentro de um projeto inovador, que consiste numa comunidade

residencial de alunos e professores, localizada no Rio de Janeiro, voltada para o desenvolvimento pleno do indivíduo em diversas áreas do conhecimento. O projeto oferece ensino de excelência, infraestrutura completa e professores com dedicação integral para garantir o desenvolvimento completo dos jovens e prepará-los para o ingresso na universidade e para o mercado de trabalho.

Festival de Quadrilhas Juninas agita o São João nas unidades do Sesc

O Sesc Pernambuco celebra o São João com o Festival de Quadrilhas Juninas, que já se tornou tradição no calendário da cidade do Recife. O festival é realizado nas unidades da capital e também em mostras e concursos das unidades do Sesc no interior do Estado.

Segundo José Manoel Sobrinho, coordenador de cultura do Sesc Pernambuco, as quadrilhas juninas representam o que há de mais original no São João do Nordeste do Brasil, “com seu vigor criativo e sua capacidade de agregar as comunidades”. De acordo com ele, o Sesc desenvolve um trabalho de divulgação/preservação desta manifestação popular, através de festivais e mostras realizados no Recife e Região Metropolitana e nas cidades do interior.

“Este ano, como forma de contribuir com o processo de qualificação das quadrilhas, o Sesc realizará em Triunfo, de 1º a 3 de junho, o II Seminário Estadual de Quadrilhas Juninas, com o objetivo de reunir quadrilheiros do interior. No seminário, todos terão a oportunidade de debater sobre o movimento e a sua importância, além de realizar alguns experimentos práticos e técnicos sobre os espetáculos, contando inclusive com a participação especial da Quadrilha Raio de Sol”, diz o coordenador, ressaltando a importância do evento.

O festival será realizado nas categorias adulto e infantil e cada categoria receberá premiações em dinheiro e em medalhas. As apresentações na capital serão avaliadas por um grupo de técnicos especialistas no folgado, que ao término indicarão as quadrilhas campeãs nas categorias adulto e infantil. As apresentações são abertas ao público, com entrada gratuita.



Transplante de órgão, você ajudando uma vida

Milhares de brasileiros aguardam na fila de transplantes por sua última esperança de cura. A medicina possui hoje tratamento para quase todo tipo de doença, mas, em muitos casos, só a doação de órgãos, tecidos e sangue pode salvar vidas. Você vai saber mais sobre a doação de sangue e órgãos, transplantes e sobre como ajudar a salvar vidas.

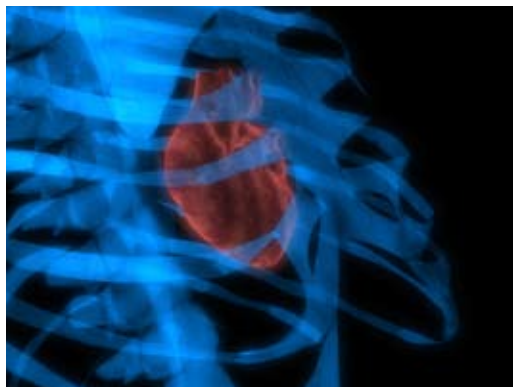
Brasil é o segundo em número de transplantes

O número de transplantes realizados no Brasil fica atrás apenas do dos Estados Unidos. Em 2004, foram pagos pelo Sistema Único de Saúde (SUS) 10.921 transplantes de órgãos e tecidos. Para comparar, no ano de 2003 foram pagos 8.544 procedimentos e, em 2002, 7.981. No entanto, por medo e desinformação, o número de doadores continua reduzido no país. Cerca de 60 mil pessoas aguardam uma doação, estando inscritas no Sistema Nacional de Transplantes (SNT), que reúne em lista única todos os que necessitam de novos órgãos.

Muitos podem ser doadores e não sabem

Transplante é um procedimento cirúrgico que consiste na transposição de um órgão ou tecido de uma pessoa doente por outro, sadio, de um doador vivo ou morto. Em vida, é possível doar um dos rins, parte do pâncreas, medula óssea, fígado e pulmão.

Para verificar a morte do cérebro, são feitos testes neurológicos clínicos e exames complementares, como eletroencefalograma. Após a morte encefálica, podem ser retirados para doação córneas, coração, pulmão, rins, fígado, pâncreas, ossos, pele, veia safena e válvulas



cardíacas. Um único doador pode salvar ou melhorar a qualidade de vida de 25 pessoas.

Cadastro reúne doadores de medula óssea

A medula tem uma função primordial no organismo. Nela são produzidos os componentes do sangue: hemácias (glóbulos vermelhos), leucócitos (glóbulos brancos) e plaquetas.

Cerca de 1.200 pessoas aguardam um transplante de medula reunidas na lista do Registro Nacional de Doadores de Medula Óssea (Redome), que também recebe as informações dos doadores de medula. Necessitam desse tipo de transplante, entre outros, os portadores de leucemia.

Qualquer pessoa entre 18 e 55 anos, com boa saúde, pode oferecer uma pequena quantidade de sangue para o cadastro do Redome. Quando um paciente necessita de transplante, o cadastro é consultado. Se for compatível, o doador será convidado a fazer a doação.

Na doação, a medula que fica no interior de ossos da bacia é retirada por meio de punções, em uma intervenção que dura aproximadamente 90 minutos, com anestesia geral. A operação requer internação.

A medula do doador se compõe em torno de 15 dias, sem causar danos à saúde. Para fazer parte do cadastro, o interessado deve procurar o hemocentro de sua cidade, que fará a coleta da amostra e passará as informações para o Redome.

O sangue do cordão umbilical e da placenta, geralmente descartado após

o parto, também pode ser utilizado para o transplante porque é rico em células-tronco, que são capazes de se transformar em diferentes tecidos do organismo. O material, quando doado para bancos de sangue de cordão umbilical, é congelado e fica disponível à espera de receptor. O Instituto Nacional de Câncer (Inca), no Rio de Janeiro, foi o primeiro banco público do país a fazer a coleta. Bancos particulares guardam sangue para uso exclusivo do doador.

O que estabelece a lei sobre remoção de órgãos

A remoção de órgãos e tecidos para transplantes está prevista na Lei nº 9.434/97, com as alterações introduzidas pela Lei nº 10.211/01. A legislação determina que caiba exclusivamente à família a autorização para doação de órgãos e tecidos, independentemente da vontade declarada antecipadamente pelo morto. Por isso, o doador deve conversar com seus familiares, para que sua vontade seja respeitada. Os pacientes à espera de um órgão estão registrados no Sistema de Lista Única, conforme a Portaria nº 3.407/98. A seleção dos receptores é feita segundo critérios estabelecidos, como o da compatibilidade sanguínea.

Perfil da mulher brasileira foi discutido em seminário

Em agosto de 2010, numa parceria entre a Fundação Perseu Abramo e o Departamento Nacional do Sesc, foi realizada a pesquisa *Mulheres brasileiras e gênero nos espaços público e privado*, que visava colher e interpretar informações relevantes sobre o perfil da mulher brasileira e sua relação com os ambientes que frequenta. Os resultados do trabalho, coordenado pelo professor do Departamento de Sociologia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo Gustavo Venturi, vêm sendo apresentados em diversas unidades do Sesc em todo o Brasil e, ao fim deste circuito, será publicado um livro com artigos, elaborados pelos especialistas, sobre os principais resultados da pesquisa.

No dia 16 de maio, foi a vez de o Sesc Santo Amaro receber o seminário. Estiveram presentes no salão de eventos da unidade mais de 350 pessoas, às quais foram apresentados os dados mais relevantes da coleta realizada com quase 4.000 pessoas

nas cinco regiões do país, incluindo áreas urbanas e rurais. Esse material complementa uma pesquisa similar realizada em 2001, mas com uma diferença: desta vez, a opinião dos homens foi inserida como forma de enriquecer o estudo e fornecer uma perspectiva de comparação entre os gêneros. Essa análise aponta melhorias na situação feminina no país, mas comprova que ainda há muito a se fazer no tocante à valorização e à inserção da mulher na sociedade. Entre os temas abordados por Gustavo Venturi, estavam A Percepção de Ser Mulher, Feminismo e Machismo; Divisão Sexual do Trabalho e Tempo Livre; Corpo, Mídia e Sexualidade; Saúde Reprodutiva e Aborto; Violência Doméstica e Democracia, Mulher e Política. O palestrante ressaltou alguns dados esclarecedores, entre eles o fato de que 90% dos homens confirmam a presença do machismo na sociedade brasileira, mas apenas 22% se enxergam como parte desta estatística. Outro ponto importante foi a constatação de que, na percepção feminina, as piores coisas do cotidiano estão relacionadas à vida privada.

A diretora da Divisão de Atividades Sociais, Sílvia Cavadinha, introduziu a mesa, que contou com a

presença de três mulheres de campos e vivências diferentes. Para Sílvia, “os indicadores são importantes, pois teremos a condição de saber quem somos, como estamos e para onde vamos”. A mesa foi composta pela médica ginecologista Renê Patriota, responsável por explanar o tema “Saúde Reprodutiva e Aborto”; pela coordenadora e pesquisadora da organização SOS Corpo, Maria Betânia Ávila, com o tema “Discriminação no Mercado de Trabalho”; e pela psicóloga Suelly Oliveira, do Movimento Mulheres, que conversou um pouco sobre “A Feminização da Aids”. Suelly Oliveira reforçou essa tese ao ressaltar a importância

da conscientização e reflexão das próprias mulheres: “É importante perceber que esses problemas são nossos. Não se trata de outra sociedade nem de outras mulheres”. Sobre seu tema, ela lembrou que a feminização da aids passa por diversos pontos pequenos, que às vezes não são percebidos, além de

citar uma campanha do governo em que uma atriz de terceira idade fala sobre o uso da camisinha. Para ela, isso é um passo inicial na luta pela conscientização. Já Renê Patriota fez um discurso bastante enérgico, alertando as mulheres a evitar a laqueadura precoce. Por fim, Maria Betânia Ávila ressaltou as melhorias e falhas no processo de inserção da mulher no mercado de trabalho. Ela lembrou que, entre todos os Estados da Federação, só em Brasília as mulheres têm renda superior à dos homens. Em sua opinião, a pesquisa remete às experiências pessoais e é estratégica na mudança desse tipo de quadro.

A pesquisa

Foram ouvidas as opiniões de 2.365 mulheres e 1.181 homens, com mais de 15 anos de idade, de 25 unidades da Federação. O levantamento envolve a inclusão de 176 municípios na amostra feminina e 104 na masculina.

Os dados completos estão disponíveis nos seguintes links:

www.sesc.com.br

www.sescsp.org.br

www.fpa.org.br/sites/default/files/pesquisaintegra.pdf



Neimfa e Banco de Alimentos: parceria contribui na alimentação de centenas de pessoas

O Núcleo Educacional Irmãos Menores de Francisco de Assis (Neimfa), localizado no bairro do Coque, presta apoio a crianças, adolescentes, jovens e mulheres com suas famílias. Fundado em 1986, o Núcleo é cadastrado como instituição receptora do programa Banco de Alimentos Sesc Pernambuco desde 2003. Segundo Luíza Margarida de Freitas, coordenadora do núcleo de gênero e saúde do Neimfa, após a instituição ter cadastrado-se no Banco de Alimentos, eles passaram a receber alimentos perecíveis e não perecíveis, além de produtos em higiene em geral.

"A qualidade de vida e a qualidade nutricional dos alimentos melhorou muito com a parceria do Banco de Alimentos."

Luíza Freitas

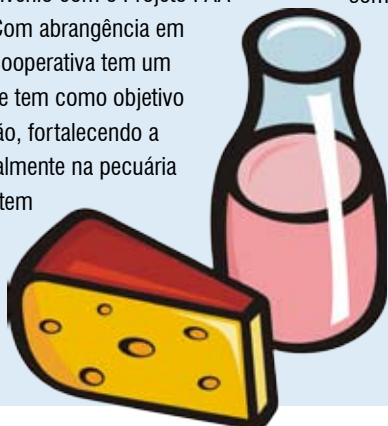
"Recebemos quinzenalmente doações para a instituição e também durante o ano recebemos toneladas de alimentos para a comunidade do Coque. São realizadas também ações de saúde com médicos clínicos e ações de saúde bucal com assistência médica odontológica", conta Luíza Freitas. "A qualidade de vida e a qualidade nutricional dos alimentos melhorou muito com a parceria do Banco de Alimentos. Recebemos cursos que trabalham a manipulação de alimentos e palestras educacionais. Se não fosse a assistência do Banco, não teríamos

condições de oferecer os alimentos que dispomos atualmente para as crianças diariamente nos lanches, são cerca de 670 lanches distribuídos por semana. A ajuda do Banco de Alimentos é muito importante, pois ajuda a complementar a alimentação das pessoas assistidas pelo Neimfa", ressalta a coordenadora.

O Núcleo é uma organização não governamental sem fins lucrativos com o objetivo de defender os direitos da criança, adolescente e jovens da periferia da comunidade através de projetos. O Neimfa é dividido em cinco núcleos: articulação comunitária, direitos humanos e culturas de paz, gênero e saúde, arte e cultura, e educação e cidadania em defesa dos direitos da criança.

Cooperativa doa derivados de leite para o Banco de Alimentos

Há dois anos a Cooperativa dos Pequenos Produtores Rurais e Indígenas de Hortifrutigranjeiros e Laticínios do Estado de Pernambuco é cadastrada como parceira doadora de alimentos do Programa Banco de Alimentos Sesc Pernambuco, doando iogurte e queijo para que o banco repasse para as instituições receptoras inscritas, conforme convênio com o Projeto PAA – Doação Simultânea/Conab-PE. Com abrangência em todo o Estado de Pernambuco, a cooperativa tem um quadro social de 300 cooperados e tem como objetivo principal a organização da produção, fortalecendo a agricultura familiar, focada principalmente na pecuária leiteira. Além disso, a cooperativa tem o objetivo de valorizar as minorias sociais como indígenas e quilombolas e valorizar as mulheres e jovens no processo produtivo.



"O Sesc tem uma credibilidade muito grande, pois faz um trabalho muito bom não só no Recife, mas também nacionalmente com o Banco de Alimentos. A distribuição dos alimentos é feita periodicamente pelo Sesc, que identifica o público-alvo necessitado. Atendemos a cerca de 40 demandas, a maior delas é do Sesc, do qual somos parceiros. É bom ser parceiro do banco pela tranquilidade que o projeto oferece, pois ele diz para quem vão ser feitas as doações. O projeto de doação de alimentos foi feito para atender exclusivamente ao Sesc e às instituições que ele atende. Nosso foco é em segurança alimentar e atendemos um público diverso, mais de duas mil famílias recebem alimentos todos os dias", afirma Gilberto Paixão, superintendente da cooperativa. Segundo o superintendente, o projeto mantém as famílias de baixa renda cadastradas, que passam por um crivo criterioso e são fiscalizadas por uma equipe técnica e de segurança, que ouve muitas pessoas para identificar quem precisa receber.



O projeto do novo Código Florestal

Antonio Oliveira Santos - Presidente da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC)



A Câmara dos Deputados deverá deliberar, proximamente, sobre o Substitutivo ao Projeto de Lei nº 1.876, de 1999, elaborado pelo ilustre deputado Aldo Rebelo, nos termos de erudito, substancioso e fundamentado parecer, e que, fiel aos princípios constitucionais aplicáveis à matéria, revoga o Código Florestal de 1965 e “estabelece normas gerais sobre a proteção da vegetação, dispõe sobre as Áreas de Preservação Permanente e as Áreas de Reserva Legal, define regras gerais sobre exploração florestal, o suprimento de matéria-prima florestal, o controle da origem dos produtos florestais e o controle e a prevenção dos incêndios florestais, e prevê instrumentos econômicos e financeiros para o alcance de seus objetivos”.

Ponderando as propostas divergentes dos chamados “ambientalistas” e “ruralistas”, o substitutivo dá tratamento adequado às Áreas de Preservação Permanente (art. 3º e seguintes), protegendo “as áreas no entorno das nascentes e dos olhos d’água, qualquer que seja a sua situação topográfica, no raio mínimo de 50 metros” (art. 3º), e as “faixas marginais de qualquer curso d’água natural” (art. 3º, I), embora ainda pareça exagerada a faixa marginal – 15 metros – para cursos d’água de até cinco metros de largura (art. 3º, I, “a”). Ninguém pode discordar da necessidade da preservação das nascentes e dos cursos d’água, o que, no entanto, não pode inviabilizar as plantações de hortaliças dos pequenos produtores rurais, que dependem da rega constante. Em entrevista à *Veja* de 2 de agosto de 2010, o deputado Aldo Rebelo lembrou que “toda a agricultura tradicional sempre foi feita na beira dos rios, porque lá é que está a água. Ninguém vai plantar em lugar seco”.

Falta, no entanto, uma exclusão para os rios que atravessam os centros urbanos e cujas margens já estejam edificadas.

Outrossim, o substitutivo exclui a exigência de Área de Reserva Legal para os imóveis rurais em área igual ou inferior a quatro módulos fiscais (art. 14, § 1º), atende à justa reivindicação dos proprietários rurais, no sentido de se admitir o “cômputo das Áreas de Preservação Permanente no cálculo do percentual da Reserva Legal do imóvel” (art. 16), e prevê a possibilidade de o proprietário de imóvel rural cuja Área de Reserva Legal seja inferior a 20% da área total recompô-la, permitir a regeneração natural da vegetação ou compensá-la pelas alternativas estabelecidas no artigo 25, parágrafo 4º. Outro avanço seria a dispensa da averbação em cartório da Área de Reserva Legal, o que importaria em expressiva redução de custos e da burocracia, sem prejuízo de penalidade para os infratores das regras do código.

Inspirado na garantia constitucional do ato jurídico perfeito e do direito adquirido, o substitutivo assegura “a manutenção e consolidação das atividades agropastoris existentes em áreas convertidas antes de 22 de julho de 2008 e todos os que receberam autorização de corte ou supressão de vegetação até a publicação desta lei” (art. 47). E, na conformidade da garantia constitucional de que “ninguém será obrigado a fazer ou deixar de fazer alguma coisa senão em virtude da lei”, o substitutivo regula inteiramente a matéria relativa à definição e delimitação das Áreas de Preservação Permanente, excluindo a atribuição de competências ao Conama, para a prática de atos de

natureza legislativa, como prevê o projeto original.

São respeitáveis as preocupações dos ambientalistas com a preservação das florestas nacionais, mas são os produtores rurais que zelam pela conservação da natureza, especialmente nascentes e cursos d’água, e que, afinal, plantam, colhem e fornecem alimentos a todos os brasileiros e a expressivas parcelas da população mundial. Do mesmo modo, devem ser garantidas as áreas tradicionalmente ocupadas, notadamente no Pantanal (22 milhões de cabeças), pela pecuária, ou seja, por um dos maiores rebanhos bovinos do mundo (190 milhões de cabeças). Também não se pode condenar os agricultores e pecuaristas da Amazônia por práticas introduzidas há duzentos anos, com a anuência do governo. Na verdade, o substituto do deputado Aldo Rebelo viabiliza a sobrevivência de 5,2 milhões de pequenas propriedades rurais existentes no país, evitando que os pequenos produtores rurais se transformem em novos favelados dos grandes centros urbanos.

Como observou a ilustre senadora Kátia Abreu, presidente da CNA, “quem ganha com a atualização do Código Florestal é o Brasil”. Em tais condições, o substitutivo apresentado pelo deputado Aldo Rebelo, fruto de trabalho inspirado na realidade brasileira, compatibiliza as exigências da proteção ao meio ambiente com as justas aspirações dos produtores rurais, responsáveis pelo destaque de nosso país no plano internacional. Por todas essas razões, o substitutivo tem o apoio da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo e merece a aprovação nas duas casas do Congresso Nacional.

