

# Como escapar da crise?

Páginas 6 e 7

04

Câmara Empresarial do Turismo define prioridades para o setor

09

Governo atende Fecomércio e diminui ICMS de remédios

10

SENAC: Empresário conta com Senac para qualificar capital humano

11

SESC: Solenidade busca transformar o Saldanha da Gama em Museu da Memória Capixaba

# Editorial

## Os primeiros meses de um ano desafiador



A passagem para o segundo trimestre do ano representa uma fagulha de esperança para o comércio capixaba. Com a mudança de Governo, a tendência é que a nova equipe econômica assuma uma postura diferente da atual. Isto significa que as chances de recuperação durante o segundo semestre de 2016 aumentam consideravelmente.

Nesta edição do jornal do Sistema Fecomércio ES apresentamos nossas pesquisas realizadas em março e abril, traçando o perfil dos consumidores, dos endividados e inadimplente e, sobre a expectativa dos comerciantes da cidade de Vitória. Falamos, ainda, sobre a reunião da Câmara Empresarial do Turismo com representantes do poder público, do Sebrae-ES e de lideranças do turismo, para discutir os rumos do segmento no ES.

Nestes tempos de globalização, o e-commerce cada vez mais se consolida como uma alternativa viável ao

comércio. Empresas capixabas têm feito uso dessa ferramenta e obtido bons retornos, como aumento de demanda do produto. Para quem deseja trilhar esse caminho, essencial para manter a competitividade no mercado, pode conferir dicas de especialistas nas próximas páginas.

Por outro lado, a novidade fica por conta da redução de tributos no setor farmacêutico conseguida através do GTFaz. A nova diretoria do Sindicafê fala sobre os principais desafios de sua gestão. Além disso, vem aí a Expovinho 2016, que acontece nos dias 22 e 23 de junho.

Por fim, empresas do comércio são beneficiadas por cursos corporativos do Senac; e o Sesc, via Sistema Fecomércio-ES, empregou a prefeitura de Vitória o ofício para transformar o Saldanha da Gama no Museu da Memória Capixaba.

Boa Leitura!

José Lino Sepulcri - Presidente do Sistema Fecomércio/Sesc/Senac-ES

### EXPEDIENTE

#### JORNAL DO SISTEMA COMÉRCIO

#### Informativo do Sistema Fecomércio/Sesc/Senac - ES

##### Edifício Casa do Comércio

Rua Misael Pedreira da Silva, 138 – 3º andar

Santa Lúcia - Vitória - ES

CEP: 29056-230

Telefone: (27) 3227-3199

www.fecomercio-es.com.br

fecomercio.espiritosanto

Fecomercio\_ES

Presidente: José Lino Sepulcri

1º Vice-Presidente: João Elvécio Faé

2º Vice-Presidente: Idalberto Luiz Moro

3º Vice-Presidente: Waldês Calvi

Diretor Financeiro: Marcus Mendes Magalhães

Diretor Regional Sesc-ES: Gutman Uchôa de Mendonça

Diretor Regional do Senac-ES: Dionísio Corteletti

Comunicação da Fecomércio-ES: Simone

Sandre e Mara Campos

Produção Editorial: Iá! Comunicação -

27 3314 5909

Coordenação Editorial: Eustáquio Palhares

Edição: Fernanda Gomes e Gabriel Xibli

Textos: Fernanda Gomes, Gabriel Xibli, Simone Sandre e Mara Campos

Design Gráfico: Tom Dias

Diagramação: Iá! Comunicação / Danillo Carvalho

Impressão: Gráfica e Editora GSA

Tiragem: 2.000 exemplares

Colaboradores: Leonardo Davel Fernandes, gerente de negócios do Senac; Reviene Zanotelli, assessora de economia; e Tatiana Chafim, secretária da CET-ES.

##### Sugestões:

Entre em contato com a comunicação através do e-mail: [ascom@fecomercio-es.com.br](mailto:ascom@fecomercio-es.com.br) ou pelo telefone (27) 3227 3199 - ramal 5

#### SINDICATOS FILIADOS

Sindicato do Comércio Atacadista e Distribuidor do

Estado do Espírito Santo – SINCADES

Presidente: Idalberto Luiz Moro

Tel: (27) 3325-3515

Sindicato do Comércio Atacadista de Gêneros

Alimentícios do Estado do Espírito Santo

Presidente: Waldês Calvi

Tel: (27) 3227-3199 (Ramal 3)

Sindicato do Comércio de Café em Geral do Estado do Espírito Santo

Presidente: Luiz Antônio Polese

Tel: (27) 3026-5292

Sindicato do Comércio de Exportação e Importação do Estado do Espírito Santo – SINDIEX

Presidente: Marcílio Rodrigues Machado

Tel: (27) 3315-1831

Sindicato do Comércio Varejista de Veículos, Peças e Acessórios para Veículos do Estado do Espírito Santo – SINVEPES

Presidente: José Lino Sepulcri

Tel: (27) 3324-0306

Sindicato do Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos no Estado do Espírito Santo – SINCOFAES

Presidente: Júlio Cezar Campagnaro

Tel: (27) 3325-3313

Sindicato de Empresas de Promoção, Organização e Montagem de Feiras, Congressos e Eventos do ES – SINDIPROM

Presidente: Alfonso Silva

Tel: (27) 3042-7880 / (27) 3324-3857

Sindicato dos Corretores de Café do Estado do Espírito Santo

Presidente: Marcus Mendes Magalhães

Tel: (27) 3325-3722

Sindicato do Comércio Varejista de Material de Construção da Grande Vitória – SINDIMAT

Presidente: Ison Xavier Bozi

Tel: (27) 3324-8811

Sindicato do Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios de Vitória

Presidente: João Elvécio Faé

Tel: (27) 3227-3199 (Ramal 3)

Sindicato do Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios de Cariacica

Presidente: Eliomar Cesar Avancini

Tel: (27) 3227-3199 (Ramal 3)

Sindicato do Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios de Aracruz

Presidente: Aderbauer Ruy Pedroni

Tel: (27) 3256-2761

Sindicato do Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios de Colatina

Presidente: Maria José Main Lucas

Tel: (27) 3711-1225

Sindicato do Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios de Linhares

Presidente: João Luiz Dorigueti

Tel: (27) 3264-0629

Sindicato dos Lojistas do Comércio de Vitória

Presidente: Cláudio Sipolatti

Tel: (27) 3222-5292

Sindicato dos Lojistas do Comércio de Guarapari

Presidente: Carlos Hoffmann Pádua

Tel: (27) 98126-7773

Sindicato dos Lojistas do Comércio de Cariacica

Presidente: José Antonio Pupim

Tel: (27) 3336-5446

Sindicato dos Lojistas do Comércio de Vila Velha

Presidente: José Carlos Bergamin

Tel: (27) 3320-4690

Sindicato dos Lojistas do Comércio de Aracruz

Presidente: Alcemir José de Bruym

Tel: (27) 3256-1034

Sindicato dos Lojistas do Comércio de Colatina

Presidente: Carlos Roberto Zorzaneli

Tel: (27) 3200-7985

Sindicato dos Lojistas do Comércio de Linhares

Presidente: Ison Alves Pessoa

Tel: (27) 3264-0629

Sindicato dos Lojistas do Comércio e do Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios de São Gabriel da Palha, Vila Valério, Águia Branca e São Domingos do Norte

Presidente: Audenir Gomieri

Tel: (27) 3727-4837

## Economia segue estagnada e sem previsão de retomada do crescimento

Cenário de incertezas políticas e econômicas leva insegurança para empreendedores e consumidores de Vitória, que buscam alternativas para sobreviver

Os quatro primeiros meses de 2016 não apresentaram um quadro muito diferente daquele previsto por especialistas e atores do mercado. A economia capixaba continua em recessão, mas sem os empregos temporários - que duraram entre novembro e fevereiro -, e também sem o incremento nos salários dos consumidores - que normalmente não resiste o período das férias escolares.

A população tem sentido o aumento no preço dos produtos. O Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), que mede a inflação oficial, mostra que os preços dos itens de primeira necessidade foram fortemente influenciados. A Grande Vitória em abril registrou variação de 0,62%, ficando acima da taxa de 0,16% de março.

Para o presidente do Sindicato do Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios de Vitória, João Elvécio Faé, o aumento dos preços é fruto do momento de instabilidade política porque passa o país e vislumbra um resto de ano pouco promissor. “Mesmo sendo um aumento menor, a alta é considerável. O mercado anda oscilante, pois responde ao panorama político. Prevejo um ano de 2016

O IPCA aumentou 0,62% em abril na Grande Vitória



Varejo capixaba registrou queda de 5,2% em março

com muitos aumentos. O comerciante tem se sacrificado, mas não sabemos até quando conseguirá manter este ritmo”, finaliza.

Por outro lado, as vendas no comércio capixaba seguem em ritmo reduzido. O varejo registrou queda de -5,2% em

março em relação a fevereiro. Entre os estados brasileiros, o Espírito Santo apresentou a segunda maior queda na comparação mensal do volume de vendas, ficando atrás apenas do Acre (-6,9%), de acordo com a Pesquisa Mensal do Comércio (PMC), divulgada mensalmente pelo IBGE.

Na avaliação do presidente da Fecomércio, José Lino Sepulcri, a crise política é a causa principal. “Ninguém mais se sente confortável para comprar, pois não sabe se terá emprego e renda no próximo mês. Temos de resolver a crise política para que o mercado se estabilize e volte a gerar empregos, para que o consumidor volte às compras”, revela.

### Índice de Confiança do Empresário do Comércio (Icec)

A confiança do empresário retrocedeu 5,6% em maio e 2,6% em abril



No interior, em Águia Branca, 10% das lojas fecharam as portas em quatro meses

A situação econômica do país segue interferindo no otimismo dos empresários capixabas. Em maio, o índice registrou recuo de 5,6%, enquanto em abril, retrocedeu 2,6%. Empresários esperam medidas econômicas do Governo para estimular o crescimento da economia nacional, e assim, o estadual.

“É uma situação atípica, de fato”, opina Audenir Gomieri, presidente do Sindicato dos Lojistas do Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios de São Gabriel da Palha, Vila Valério, Águia Branca e São Domingos

do Norte. “Percebo que o grande comerciante reclama tanto quanto o pequeno. A diferença é que o primeiro tem uma ‘gordurinha’ para queimar, enquanto o pequeno vive a dura realidade do dia a dia. A única empresa que continua se expandindo é a ‘aluga-se’. Para se ter uma ideia, em Águia Branca, por exemplo, oito das 48 lojas do município (10%) fecharam as portas nos últimos quatro meses. Não dá para se ter boas expectativas diante de um cenário como este”, pondera.

### Intenção de Consumo das Famílias (ICF)

Em maio, o índice cresceu 0,2 pontos e atingiu 61,3 pontos



Para 48,6% a renda está pior em abril, comparada ao mesmo período de 2015

O consumo das famílias segue retraído na capital. Em maio, o ICF cresceu 0,2 pontos atingindo 61,3 pontos, enquanto em abril o índice retrocedeu 7,1 pontos (61,1 pontos). Em abril, para 48,6% a renda está pior, se comparada ao mesmo período do ano passado - destes, 52,4% recebem menos do que dez salários mínimos.

Para o presidente do Sindicato do Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios de Aracruz, Aderbauer Ruy Pedroni, a queda no consumo também se reflete no município. “É possível perceber que houve uma queda acentuada na intenção de consumo. O consumidor não tem segurança e isto impacta o empresário na hora de investir. É uma cadeia”, diz. Quanto ao futuro, Pedroni acredita que a

volta da intenção de consumir depende dos próximos passos políticos e econômicos a serem tomados. “O mercado e os consumidores dançam conforme a música. É impossível prever, mas esperamos que as coisas mudem para melhor”, afirma.

### Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC)

83,6% possuem entre 11% e 50% de sua renda comprometida com dívidas, em maio



Em abril, o cartão de crédito continua como vilão do endividamento (62,8%)

Em abril, após cinco meses de queda, o número de endividados voltou a subir, chegando a 61,8% - cerca de 77.789 endividados, segundo a Peic. Em maio, o índice voltou a subir e registrando 65,2% (82.146 endividados).

O presidente do Sindicato do Comércio de Lojistas de Cariacica, José Antônio Pupim, percebe a situação como uma “faca de dois gumes”, mas projeta que a decisão dos consumidores se reverta em bons resultados em curto e médio prazo. “Vemos estes números com certa preocupação, o que é natural, pois o consumo está retraído. Por outro lado, o consumidor está resgatando a dívida, a possibilidade de voltar a consumir normalmente. Esperamos que isto seja benéfico para os próximos meses. Afinal, não adianta termos uma melhoria na economia, se não tivermos um consumidor apto a consumir”, afirma.



Fotos: Divulgação/ Comunicação Fecomércio

## Câmara Empresarial do Turismo define prioridades para o setor

O objetivo da Câmara é trabalhar itens em quatro eixos estratégicos para o desenvolvimento do turismo: segurança, infraestrutura, planejamento e gestão, e fomento.

A Câmara Empresarial de Turismo da Fecomércio-ES (CET-ES), reuniu no dia 19 de maio, na Sede da Federação, entidades empresariais do trade turístico capixaba, para apresentar as ações prioritárias a serem trabalhadas em 2016 em prol do desenvolvimento do turismo no Estado.

As ações listadas foram identificadas através de reuniões prévias do Conselho da CET-ES e através de pesquisas com os empresários do setor. Nesse diagnóstico vários gargalos foram apontados e a partir daí a coordenação da Câmara elegeu suas prioridades para iniciar o seu trabalho.

Para o presidente da Fecomércio-ES e da CET-ES, José Lino Sepulcri, com a definição das ações, o resultado será mais positivo. “Com a união das entidades, vamos buscar soluções mais efetivas em cima destas ações prioritárias”, destaca.

O Secretário Estadual de Turismo, José Sales Filho, destacou que as ações defi-

nidas pela CET-ES, irão dar maior engajamento ao setor em todo Estado. E pediu para pontuar na fiscalização da ampliação do aeroporto de Vitória, porta de entrada dos turistas ao Estado. Sales pediu a contribuição da Câmara e da Fecomércio-ES para colaborar com o governo na campanha #amorS2es.

O coordenador da Câmara, Gutman Uchôa de Mendonça, enfatizou as dificuldades dos licenciamentos dos empreendimentos turísticos e dos preços abusivos da hotelaria no Estado na alta temporada, o que estava afugentando os turistas a vir conhecer o Espírito Santo.

O objetivo da Câmara é trabalhar itens em quatro eixos estratégicos para o desenvolvimento do turismo: segurança, infraestrutura, fomento, planejamento e gestão. Na ocasião os participantes relataram o cotidiano das entidades e deram contribuições relevantes para somar a esse reinício de trabalho da CET-ES. Assim a Câmara vem cumprin-

do seu papel de fórum empresarial qualificado para a formulação e discussão de proposta para o desenvolvimento do turismo.

“A reunião foi bem sucedida, uma oportunidade para iniciarmos um trabalho amplo, em conjunto, privilegiando os diversos atores da cadeia produtiva do turismo e agregando as diversas demandas dos setores”, destacou a secretária da CET-ES, Tatiana Chafim.

As ações propostas não se esgotam ou se limitam nesta reunião, várias outras iniciativas poderão e deverão ser realizadas pela Câmara e muitas outras serão somadas as iniciativas e prioridades já identificadas e/ou em curso pelas entidades parceiras.

Participaram também da reunião o diretor Regional do Senac, Dionísio Corteletti; o secretário Municipal de Turismo Trabalho e Renda, Leonardo Krholing; o presidente do Sindiprom-ES e presidente do ES Convention, João Alfonso da Silva; o subsecretário de Turismo

de Vitória, Felipe Ramalhes Correa; a gerente da Unidade Turismo, Cultura e Artesanato do Sebrae ES, Renata Vescovi; a superintendente do Sindbares, Andrea Milholo; o secretário de Desenvolvimento Sustentável de Viana, Henrique Casamata; a presidente da ABAV-ES, Teresina Stange; o gerente de Turismo e Eventos do Sesc-ES, Marcelo Bethônico; o presidente da Abeoc – ES, Cláudio Cardoso; a superintendente do Convention Bureau das Montanhas, Andréia Rosa; e o presidente da Agrotures Mauricio Magnago.

**Com a união das entidades, vamos buscar soluções mais efetivas em cima destas ações prioritárias**

**José Lino Sepulcri**  
Presidente da Fecomércio  
e da CET-ES



## O futuro do comércio está nas redes

Lojas devem se render ao mundo virtual para acompanhar as transformações de comportamento do consumidor

O e-commerce é uma das maiores provas de que o futuro é agora. A migração das lojas físicas para o mundo virtual tem sido bem vista por empresários de todo o mundo para acompanhar as transformações de comportamento, que levam, cada vez mais, as pessoas a preferirem a comodidade, praticidade e a segurança da web. No Brasil, além da formação de novos nichos, os empreendedores têm optado por esta ferramenta como forma de baratear os seus custos operacionais, e acaba sendo vantajosa também para o consumidor final. E isto não implica em queda de faturamento.

De acordo com o relatório E-bit WebShoppers, divulgado em fevereiro, o crescimento do E-commerce no Brasil em 2015 desacelerou (chegou a 28% de crescimento de 2012 para 2013), muito em função da crise, mas ainda mostrou expressivos 15% de faturamento a mais em relação à 2014.

No Espírito Santo, empresas têm apostado no e-commerce. A Belmax Comercial - Distribuidora de produtos em higiene pessoal e beleza, por exemplo, há cerca de três anos decidiu apostar no mercado online por meio das redes sociais - like store. Foi um experimento breve, que incentivou a investir no comércio eletrônico, e há seis

meses contrataram uma empresa para cuidar da marca no mercado online.

O proprietário, Malsimar Malacarne, se manteve atento ao mercado e decidiu investir em tecnologia para não ficar para trás. "Identificamos que diversos segmentos, e até mesmo concorrentes, passaram a adotar o e-commerce e decidimos investir também. Pelo tempo que já temos de mercado, possuímos uma logística bastante sólida e não tivemos problemas em atender o aumento da demanda", diz.

O gerente de vendas da empresa, Wescle Aguiar, percebe que o e-commerce tem sido importante no processo de expansão da empresa e começa a planejar formas para atender a esta demanda que continua a crescer. "Hoje a Belmax atua no Espírito Santo e no Rio de Janeiro. Temos percebido um crescimento percentual muito bom. Ainda buscamos soluções, como na questão do frete, por lidarmos com produtos considerados pesados para serem trabalhados por rodovias, nos extremos do país. Uma solução que tem nos atendido é colocar nossos produtos à venda em outros sites de cosméticos", afirma.

Além da mudança de comportamento do consumidor, a

Belmax se mantém atenta às alterações do perfil econômico e estético do seu público-alvo e vem adequando seus produtos ao padrão dos potenciais consumidores. "No momento estamos trabalhando no desenvolvimento de produtos, diminuindo tamanho das embalagens para gerar um bom custo-benefício, e refazendo o planejamento por percebermos que o consumidor anda preferindo embalagens menores e mais em conta. No final das contas as pessoas não deixam de consumir, mas, com o dinheiro escasso, elas estão mais criteriosas", diz.

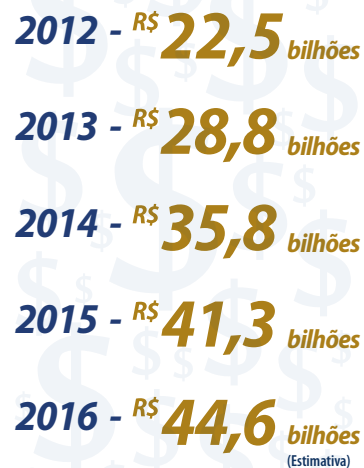
### "O mundo de hoje cabe no bolso"

É a opinião do diretor da Fe-comércio, Marcus Magalhães, que acrescenta que, apesar de o mundo virtual não garantir a sobrevivência de um empreendimento, está cada dia mais difícil viver longe dele. "A tendência é que o mundo virtual ganhe mais espaço. Trata-se de um processo lento, mas contínuo. Então, as empresas devem adequar, não só a maneira de oferecer produtos, mas o modo como se comunicam com o seu público-alvo. A maior parte das pessoas está ligada à grande rede, o que torna os meios convencionais de comunicação, como rádio,

televisão, revistas e jornais impressos menos atrativos. Portanto, aquelas que não passam a enxergar o mundo virtual como o futuro, tendem a ficar no passado", afirma.

Ele ressalta que as vantagens para quem adere ao e-commerce inclui estar 24h aberto e poder vender seu produto para o mundo inteiro. "O único 'porém' é a necessidade de ampliar a logística da empresa, de modo a conseguir atender à provável crescente na demanda", pondera.

### FATURAMENTO DO MERCADO online no Brasil



Fonte: Relatório E-bit WebShoppers



## Como escapar da crise?

Especialistas analisam o atual cenário e dão dicas para enfrentar as adversidades

O comércio capixaba acumula recuos nos primeiros dois meses de 2016. De janeiro a fevereiro a atividade retrocedeu 7,9%, de acordo com o último levantamento da Pesquisa Mensal do Comércio (PMC) do IBGE. O Índice de Confiança do Empresário do Comércio (ICEC), divulgado pela Fecomércio-ES, recuou 2,6% em abril, com 75,1 pontos ante 77,2 pontos em março. Na comparação com o mesmo mês do ano passado, quando atingiu 77 pontos, a variação também é negativa, de -2,5%. O resultado foi influenciado pela piora na avaliação do empresário em relação às condições atuais da economia brasileira. Por outro lado, o comerciante, apesar de uma leve queda no índice de expectativas em relação ao mês anterior, se encontra num patamar otimista em relação às expecta-

tivas futuras.

Outros dados preocupantes vêm da Junta Comercial do Estado do Espírito Santo (JUCEES), que aponta que 1.046 empresas fecharam as portas no Estado entre os meses de março e abril deste ano. O número supera em 50,94% o de empresas extintas no mesmo período de 2015, quando 693 empreendimentos encerraram suas atividades em solo capixaba.

Logo, se há alguns anos ainda era comum ouvir histórias de pessoas sem qualificação e que alcançaram o sucesso no mundo dos negócios, estes personagens estão cada vez mais escassas no mundo real. Isto por que o fomento do empreendedorismo, o advento da globalização, bem como a consolidação dos avanços tecnológicos, acirraram a competitividade, por propiciarem um gigantesco leque

de opções para os consumidores. Assim, itens como planejamento, escolha do modelo de negócio e marketing

se tornaram indispensáveis para quem deseja ter vida longa, sobretudo nestes tempos de forte crise.



## “O varejo precisa se reinventar”

*Os lojistas devem parar de achar que o cliente tem de entrar na loja para, então, começar um relacionamento. Não. A marca deve estar com seu cliente o tempo inteiro, vivenciando os seus desejos e realizando-os na medida do possível.*

Mestre em Administração e professor do Senac,  
Neil Palacios Albaneses Junior



### A administração

A abertura e o gerenciamento de empresas exigem um conjunto de habilidades e conhecimentos. Investimento em consultoria especializada para estimular o uso das ferramentas e técnicas de gestão da qualidade é uma saída.

“É preciso entender o mercado, o público e planejar bem o negócio”, recomenda o presidente do Conselho Regional de Administração do Espírito Santo, Hércules Falcão.

“As decisões das ofertas de produtos ou serviços, por exemplo, devem ser baseadas em fatos constatados, pesquisas focadas e sérias, jamais por sentimentos ou expectativas, próprias ou de terceiros. O planejamento e o controle financeiro precisam se tornar hábito, e devem ser revistos ou atualizados constantemente. Conhecer bem as obrigações legais e tributárias do negócio também é imprescindível”.



### Investir em relacionamento

Neil continua, acrescentando que a perspectiva de recuo da economia deve se confirmar no segundo semestre, que normalmente é mais aquecido. Apesar disso, ele aconselha que os lojistas substituam a decepção por investimento em duas frentes: inovação e relacionamento.

“O relacionamento deve ser trabalhado desde sempre por que é a razão no negócio, enquanto a venda é uma consequência de um bom relacionamento com o cliente”, afirma.

Entre as formas de relacionamento, ele destaca o estudo dos novos comportamentos e desejo do seu público-alvo e a capacidade de passar este entendimento para ele. A utilização das novas mídias também possui papel de destaque por permitir que o empreendimento faça parte da vida do cliente. “A crise vai passar. A circulação de dinheiro está curta, mas vai passar. Deve sair na frente quem construir relacionamentos neste momentos vão vislumbrar coisas maiores. Intensificar na comunicação, especializar nas novas mídia e utilizá-las para trazer relação com o cliente.



### Análise Econômica

Para a economista da Fe-comércio-ES, Revieni Zanotelli, o momento difícil pelo qual passa o Brasil pode perdurar por algum tempo, por não existirem fatores consistentes que mostrem uma retomada da economia no curto prazo. As dificuldades, entretanto, podem evidenciar oportunidades, principalmente, porque a análise e a visão empreendedora do empresário ficam mais precisas na busca por alternativas para a sobrevivência dos seus negócios.

“No caso do comércio, pode-se inovar, por exemplo, no comportamento da equipe de vendas, mais especificamente, na capacitação dela, para oferecer um atendimento mais elaborado capaz de transformar uma simples venda em uma consulta sobre um produto ou serviço, identificando e entendendo as necessidades do cliente”.

Revieni acrescenta que o planejamento deve ser constante, já que uma eventual retomada de crescimento se dará em um novo patamar e outros horizontes. “Pelo lado do investimento, por qualquer que seja, deve haver um planejamento. Em uma empresa que possui reserva de investimentos, pode ser propício investir, pois assim teria mais chances de, por exemplo, barganhar descontos, se preparando para o momento futuro”, conta.



### Melhoria x Inovação

De acordo com Falcão, há que se diferenciar os termos. Para o presidente do CRA-ES uma empresa que desenvolve a cultura da melhoria tem uma semente plantada para inovar. “Há muita confusão entre melhoria e inovação. Inovar um produto ou serviço é um processo complexo. Muitas vezes exigirá tempo e investimentos. O ideal é rever todos os processos da empresa, levantar dúvidas e oportunidades de melhorias, e principalmente enxugá-los. Descobrir os hábitos nocivos disfarçados de jargões e brincadeiras entre as pessoas e transformá-los em resultados sustentáveis e a multiplicação do trabalho com as pessoas do próprio negócio”.

O mestre em administração e professor do Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac), Neil Palacios Albaneses Junior, acredita que a inovação deve se dar no sentido de utilizar ferramentas inovadoras para conceito em relacionamento.

Ele ressalta, ainda, que “vender preço” não é garantia de sucesso. “O comerciante hoje deve investir em mídias que intensifiquem sua relação com o cliente. Elas devem ser usadas para chamar atenção. O preço sempre tem um apelo forte, ainda mais na crise, mas tem capacidade curta. Hoje você pode vender seu estoque todo pela metade do preço, mas isto não garante venda a longo prazo, caso não haja uma interação posterior com estes clientes”, diz.

## Vem aí a Expovinhos 2016

Sete países, além do Brasil, trarão os seus melhores produtos para a capital capixaba. O Prêmio Top Five, as palestras e degustações estão entre as principais atrações do evento.

O ExpoVinhos 2016 - 8º Salão Internacional do Vinho de Vitória será realizado nos dias 22 e 23 de junho, no Centro de Convenções de Vitória. A oitava edição do evento de vinhos mais charmoso do Brasil busca fornecer a um público seletivo, composto por enólogos, apreciadores da bebida e empreendedores do ramo, a oportunidade de conhecer todas as novidades do mercado de vinícolas. Além de expositores brasileiros, o Salão contará com estandes vindos da Argentina, Chile, Espanha, Estados Unidos, França, Itália e Portugal.

O coordenador do evento, João Elvécio Faé, aposta na manutenção do padrão de qualidade da Expovinhos como trunfo para o sucesso nestes tempos

de crise. Faé cita as palestras com enólogos renomados e o prêmio Top Five entre as atrações mais aguardadas pelos visitantes e destaca que mesmo com cenário político e econômico turbulento, as expectativas são boas. “Esperamos certa dificuldade em função da atual situação vivida pelo país, mas temos um público fiel. Vamos manter o ritmo dos anos anteriores e temos a certeza que o nível de satisfação será positivo”, destaca.

### Prêmio Top Five

Este é um dos momentos mais aguardados da Expovinhos, no qual jurados escolhem os cinco melhores vinhos da Feira em seis categorias: Bran-



Profissionais do Brasil e de outros sete países participarão do Expovinhos 2016

Foto: Elani Passos

cos do Novo e do Velho Mundo; Tintos do Novo e do Velho Mundo; Espumante; e Sobremesa. O Prêmio é realizado com o intuito de reconhecer os bons rótulos apresentados pelos expositores para a degustação durante o evento.

### Números

O Espírito Santo possui o maior ticket médio de compra de vinhos. Os 60 expositores, 1.200 rótulos e os 2.320 visitantes presentes na edição 2015 da Expovinhos darão o tom da magnitude do evento.

## Nova diretoria do Sindicafé busca desenvolver o setor

Primeira medida é sanar pendências tributárias para o comércio de café e armazéns em geral no Estado, além de parcerias para capacitações e processos tecnológicos

O Sindicato do Comércio de Café em Geral do Estado do Espírito Santo (Sindicafé) está sob nova direção. O presidente, Luiz Antônio Polese, comandará o Sindicato junto ao secretário José Eugênio Ruschi Tápias e do tesoureiro Luiz Antônio Guerra Caliar, em mandato que vigorará até fevereiro de 2018. O principal desafio da nova diretoria é promover articulação junto ao poder público para resolver pendências tributárias do comércio de café e armazéns em geral que atrapalham o desenvolvimento do setor no Estado.

“Temos uma cadeia de crédito muito grande para com o Estado e necessitamos construir pontes e caminhos para resolvermos esta pauta antiga e muito importante. Outro desafio é conscientizarmos nossos pares

quanto à importância da sindicalização. Identificamos uma desarticulação muito forte no setor, que precisa ser resolvida urgentemente”, declara Polese.

A cafeicultura sempre foi o fiel da balança da economia capixaba. Fosse um país, o Espírito Santo seria o terceiro maior produtor de café do mundo. Apesar disso, a nova diretoria identificou que ainda é preciso trazer mais investimentos e, para tanto, estão sendo feitas parcerias com o Centro de Desenvolvimento Tecnológico do Café (CETCAF) e com o Centro do Comércio do Café de Vitória (CCCV), com vistas no investimento em tecnologia e capacitações para os empresários do setor. “O Porto de Vitória é uma situação à parte. Há anos temos tido problema com o escoamento da nossa pro-

dução”, afirma.

“Estas e outras ações, no entanto, dependem do êxito em mostrarmos ao empresário, comerciante e exportador de café, que somos uma ferramenta importante para defender os interesses do setor. A partir desta união, conseguiremos dar andamento em todos os nossos projetos, que beneficiarão o setor produtivo e toda a economia capixaba”, destaca o novo presidente.

### DIRETORIA- Sindicafé

**Presidente -**  
Luiz Antônio Polese

**Secretário -**  
José Eugênio Ruschi Tápias

**Tesoureiro -**  
Luiz Antônio Guerra Caliar

**Primeiro Suplente da Diretoria:**  
Sérgio Giestas Tristão

**Segundo Suplente da Diretoria:**  
Josemar Moro

**Terceiro Suplente da Diretoria**  
Fabiola Forzza

**Primeiro Efetivo do Conselho Fiscal:**  
Júlio César Galon Moro

**Segundo Efetivo do Conselho Fiscal:**  
Eduardo Venturini Breda

**Terceiro Efetivo do Conselho Fiscal:**  
Jorge Luiz Nicchio

**Primeiro Suplente do Conselho Fiscal:**  
Wolmer Nicchio Júnior

**Segundo Suplente do Conselho Fiscal:**  
Geraldo José Breda

**Terceiro Suplente do Conselho Fiscal:**  
Deorgenes Perim

## Governo atende Fecomércio e diminui ICMS de remédios

Medida muda à base de cálculo de medicamentos genéricos e similares praticados pelo varejo

A Secretaria da Fazenda do Estado do Espírito Santo (Sefaz), atendendo a um pleito da Fecomércio, alterou a legislação que dispõe sobre o regime de substituição tributária do ICMS nas operações de produtos farmacêuticos. O Governo do Espírito Santo editou o Decreto 3959-R/2016 para reduzir, a partir de 30 de setembro de 2016, a base de cálculo do ICMS Substituto dos medicamentos genéricos e de referências.

A redução da base de cálculo da substituição tributária dos medicamentos genéricos e similares passará de 30% para 50% sobre o PMC (Preço Máximo de Venda ao Consumidor), e dos medicamentos de referência de 22% para 12%, nas operações internas realizadas pelos atacadistas credenciados como contribuintes substitutos.

A redução visa adequar a base de cálculo presumida do ICMS à realidade dos preços praticados pelo varejo.

O decreto busca atender à demanda do Sindicato do Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos no Espírito Santo (Sincofaes), que solicitou apoio da Fecomércio para ação junto à Sefaz através do GTFaz.

“As alterações buscam adequar à solicitação de acordo com a demanda real do setor, mas a reivindicação antiga da categoria seria do cálculo pela Margem de Valor Agregado (MVA), mas a entidade permanece em negociações com a Secretaria de Estado da Fazenda para pleitear a adoção dessa medida de forma irrestrita a toda categoria de medicamentos”, destacou Júlio César Campagnaro, presidente do Sincofaes.



Substituição tributária dos medicamentos genéricos e similares muda de 30% sobre o PMC para 50%

### DECRETO Nº 3959-R, DE 05 DE ABRIL DE 2016.

O GOVERNADOR DO ESTADO DO ESPÍRITO SANTO, no uso das atribuições que lhe confere o art. 91, III, da Constituição Estadual;

DECRETA:

*Art. 1.º O art. 70 do Regulamento do Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação do Estado do Espírito Santo - RICMS/ES, aprovado pelo Decreto n.º 1.090-R, de 25 de outubro de 2002, passa a vigorar com as seguintes alterações:*

“Art. 70. [...]”

[...]

*XXXII - até 30 de setembro de 2016, para fins de apuração do imposto incidente nas operações*

*sujeitas ao regime de substituição tributária, observado o disposto na cláusula segunda do Convênio 76/94, em relação às operações com produtos farmacêuticos relacionados no Anexo V, nos percentuais abaixo relacionados, não podendo resultar em carga tributária efetiva inferior a sete por cento, dispensada a anulação do crédito do imposto, não se aplicando, cumulativamente,*

a redução prevista no referido Convênio:

a) quando a base de cálculo for o Preço Máximo ao Consumidor - PMC:

1. doze por cento, para medicamentos de referência; ou
2. cinquenta por cento, para medicamentos genéricos ou similares;

[...]” (NR)

Art. 2.º Este decreto entra em vigor na data de sua publicação.

PAULO CESAR HARTUNG GOMES

Governador do Estado

## Empresário conta com Senac para qualificar capital humano

Empresas do setor de comércio de bens, serviços e turismo são beneficiadas por cursos corporativos do Senac

Os empresários capixabas contam com a parceria do Senac para promover a qualificação profissional no Estado. Entre outros serviços prestados, a Instituição realiza atendimento corporativo personalizado para os negócios do setor de comércio de bens, serviços e turismo.

O relacionamento mantido com o Sindicato do Comércio

Atacadista e Distribuidor do Espírito Santo (Sincades) e com o Instituto Sincades demonstra o resultado deste trabalho. Por meio da parceria, 1.500 colaboradores de 76 empresas já participaram de, aproximadamente, 120 cursos. “Essas horas de treinamento se refletem, diretamente, na qualidade da gestão, do crescimento profissional e na rotina de tra-

balho”, afirma o presidente das entidades, Idalberto Luiz Moro.

O Shopping Vitória, um dos maiores do Estado, também tem participado do desafio de promover o crescimento do comércio. Nos últimos dois anos foram capacitadas cerca de 15 turmas de lojistas que contabilizam mais de 600 participações, graças ao acordo firmado com o Senac.

“O trabalho desempenhado pela Instituição tem possibilitado oferecer aos clientes um atendimento ainda mais qualificado, pautado na cordialidade, na atenção aos direitos e deveres dos consumidores, incluindo o desenvolvimento de profissionais com expertise na área de consultoria de vendas”, afirma o superintendente do shopping, Raphael Brotto.

Texto: Divulgação Senac-ES

## Novidade em curso atrai olhares para o Senac

Curso “Cuidador de Idosos” conta com um simulador de velhice, para que os alunos sintam na pele os dramas vividos diariamente pelas pessoas mais longevas

O número de idosos no Brasil vem aumentando desde 1994 e, de acordo com as estimativas do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em 2050 a proporção da população brasileira será de 73 idosos para cada 100 crianças. Neste ano, o país contará com, aproximadamente, 215 milhões de habitantes. Mais esta modificação da estrutura populacional do país deverá aumentar a demanda por um nicho exclusivo no mercado: o Cuidador de Idosos.

Este curso é ofertado pelo Senac no Espírito Santo e tem sido alvo de grande procura por parte de público e mídia. A grande novidade é o simulador de idoso. Este recurso didático favorece a aprendizagem ao colocar o aluno em situações nas quais vivencie com realismo as limitações da pessoa idosa.

De acordo com a gerente do Senac, Edna Folador, este tipo de qualificação que permite ao aluno formado, atuação, seja no âmbito domiciliar ou institucional (hospital, casas de repouso,

etc.), de tarefas necessárias de suporte ao envelhecimento saudável, com menor comprometimento funcional e preservando e valorizando a convivência social e familiar da pessoa idosa. “Desenvolvimento de conhecimentos, habilidades e atitudes necessárias ao auxílio a pessoa idosa sem (ou com) necessidade de cuidados especiais em sua rotina”, diz.

Em 2015 foram realizadas três turmas, com 84 matrículas. Em 2016, segundo Edna, a previsão é que sete turmas sejam formadas, sendo que duas já estão com aulas em andamento.

Podem participar pessoas que tenham interesse em se profissionalizar para atuação na relação entre o idoso, seus familiares e os integrantes da equipe profissional de saúde. É necessário ter idade mínima de 18 anos e escolaridade mínima de ensino Fundamental completo. Profissionais do comércio têm desconto, desde que atuem em empresas contribuintes, mediante a apresentação da GFIP



Simulador de velhice mostra na prática as limitações do idoso

(código FPAS 515, SIMPLES 1) e carteira de trabalho ou contracheque, em cursos não-promocionais.

Para mais informações e inscrições, acesse [www.es.senac.br/cursos/saude/cuidador\\_idosos.html](http://www.es.senac.br/cursos/saude/cuidador_idosos.html).

Divulgação Senac-ES

**Comerciário, você possui desconto de 20% na programação Senac. O benefício é estendido também a empregados, e sócios em empresas enquadradas no super simples nacional, do comércio de bens, serviços e turismo do Estado do Espírito Santo. Saiba mais em [www.es.senac.br](http://www.es.senac.br).**



# Solenidade busca transformar o Saldanha da Gama em Museu da Memória Capixaba

O Sesc, a partir do Sistema Fecomércio-ES, estará a frente do projeto

O Sistema Fecomércio-ES, por meio do Sesc, entrega à Prefeitura de Vitória o ofício de intenção de aquisição do “Saldanha da Gama” com o intuito de instalar o Museu da Colonização e Imigração do Solo Espírito-santense, o “Museu da Memória Capixaba”.

Muito bem recepcionados na Prefeitura de Vitória, pela iniciativa de oferecer ao capixaba o acesso ao monumento de tamanha magnitude com o resgate histórico do Espírito Santo, no dia 20, o presidente do Sistema Fecomércio-ES, José Lino Sepulcri e o diretor regional do Sesc, Gutman Uchôa de Mendonça, apresentaram o interesse de aquisição do Saldanha da Gama, para a instalação do Museu da Colonização e Imigração do Solo Espírito-santense, o “Museu da Memória Capixaba”.

“Celebramos neste instante, o mais importante passo para estabelecermos em Vitória, Capital do nosso Estado, significativo patrimônio cultural. Todos nós participa-

mos aqui de uma Solenidade, que poderá ficar registrada nos anais da história da nossa Capital, como uma janela de oportunidades, de vermos instalado no velho Saldanha da Gama de tantas tradições, uma obra de tamanha magnitude”, ressalta o presidente do Sistema Fecomércio-ES, José Lino Sepulcri, durante a entrega do ofício para a aquisição pela Administração Regional do Sesc, do Clube Saldanha da Gama.

A secretária municipal de Desenvolvimento da Cidade, Lenise Loureiro, informou da importância da manifestação por parte do Sesc pelo interesse de aquisição do Saldanha da Gama, por ter todo o cuidado para a preservação do local, onde a alma de toda a cidade é o Centro Histórico e informa como está o processo para a possível disponibilização do monumento. “O próximo passo é avaliação do imóvel, desapropriado em 2006 do Saldanha da Gama, que será analisado por engenhei-

ros para chegar a um preço e na continuidade, um projeto de lei autorizativo será enviado a Câmara de Vereadores”.

Em suas palavras, o prefeito de Vitória-ES, Luciano Rezende, demonstrou a grande importância de o Estado ter em sua capital o Museu da Memória Capixaba e ressaltou. “Será o mesmo destino da rica arquitetura do Saldanha da Gama como referência histórica do ES, como foi a grandiosidade cultural da instalação do Sesc Glória para o Centro de Vitória”.

“O nosso pensamento anterior, era poder instalar o Museu, no Centro Cultural Sesc Glória, mas, devido as suas dimensões, buscamos um novo espaço. Sem demoras, o Sesc deu curso à ideia, contratando um dos maiores historiadores do Estado, o professor Estilac dos Santos Ferreira, para desenvolver o escopo do futuro Museu da nossa Colonização”, ressalta o diretor do Sesc, Gutman Uchôa de Mendonça, que reforça que o cus-

to do Museu, não está na sua edificação, mas no acervo que vai ser adquirido e mantido, preservando a sua história.

*“O nosso pensamento anterior, era poder instalar o Museu, no Centro Cultural Sesc Glória, mas, devido as suas dimensões, buscamos um novo espaço. Sem demoras, o Sesc deu curso à ideia, contratando um dos maiores historiadores do Estado, o professor Estilac dos Santos Ferreira, para desenvolver o escopo do futuro Museu da nossa Colonização”.*

Gutman Uchôa de Mendonça  
Diretor Regional do Sesc-ES

# Notícias a varejo

## Comerciantes do Centro de Vitória pedem apoio à Fecomércio



Fecomércio Espírito Santo recebeu dia 04 de maio, através do seu presidente, José Lino Sepulcri, quatro representantes de um grupo de 145 empresários do comércio do Centro de Vitória. O motivo da reunião, foi pedir apoio para fomentar o Centro da capital com o intuito de estimular o comércio da região. O presidente, Sepulcri, indicou

uma nova reunião junto ao Sindicato Lojista de Vitória e diretores do SESC e SENAC, para um melhor planejamento das atividades em prol do Centro de Vitória.

## Comércio e Turismo viajam juntos



Com a finalidade de mostrar que o turismo também movimentará a economia, a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) lança a campanha "Comércio e Turismo Viajam Juntos". A ação é

composta por cinco peças que representam as regiões Norte, Nordeste, Sudeste, Sul e Centro-Oeste, e todas estampam o selo com o tema "Comércio e Turismo Viajam Juntos". Um vídeo, de um minuto, que mostra como toda a cadeia de comércio se desenvolve durante uma viagem turística, será exibido em eventos e nas redes sociais da CNC e da Fecomércio-ES.

## Fecomércio marca presença no maior Congresso Nacional do setor

Presidentes de Sindicatos e diretoria da Fecomércio-ES participaram do 32º Congresso Nacional de Sindicatos Patronais do Comércio de Bens, Serviços e Turismo, de 25 a 27 de maio, em Blumenau, Santa Catarina. O evento, realizado



anualmente, contou com empresários, dirigentes executivos, assessorias jurídicas e profissionais do setor de bens, serviços e turismo dos Sindicatos de todo o País. Com o tema "O Sindicalismo na era da inovação", o Congresso propõe a discussão da formação e qualificação dos dirigentes sindicais com a finalidade de propagar ideias e melhores práticas em defesa do setor. Na programação, propostas que envolvem o sindicalismo no cenário atual, a mobilização das entidades e a inovação como diferencial para fortalecer a representação de sindicatos e associados.



*Empresário:  
estar do seu  
lado é oferecer  
os melhores  
planos de saúde.*

Planos  
a partir de

R\$ **157**

(valor mensal  
aproximado por pessoa)<sup>1</sup>

Qualidade e credibilidade.



**Bradesco**  
Saúde

**SulAmérica**  
Saúde

Ligue e  
economize com  
a Qualicorp.

**0800 799 3003**

De segunda a sexta-feira, das 9h às 21h; aos sábados, das 10h às 16h.

[www.qualicorp.com.br/anuncio](http://www.qualicorp.com.br/anuncio)



**Qualicorp**

*Sempre do seu lado.*

Qualicorp  
Adm. de Benefícios  
ANS nº 417173

SulAmérica  
ANS nº 005246

Bradesco Saúde: ANS nº 005711  
<sup>1</sup>R\$ 156,58 - 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/2015 - ES).  
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, e respeitadas as disposições contratuais e legais (Lei nº 9.656/98). Condições contratuais disponíveis para análise. Abril/2016.