

# Público infantil atrai novos negócios e investimentos

Página 7



05

Funcionário parceiro alavanca  
crescimento dos negócios

06

Fecomércio oferece certificado  
de origem digital

08

Aposentados voltam ao  
mercado de trabalho

09

Interior experimenta  
queda de receita

# Editorial

## Grandes negócios



Tamanho não é documento. Afinal, hoje um grande potencial do segmento varejista é o mercado infantil, um dos mais atrativos na economia com crescimento de 14% ao ano. As crianças são os grandes clientes disputados por novos empreendedores. Só em 2012, os segmentos de calçados e roupas infantis, por exemplo, faturaram um montante de cerca de R\$ 24 bilhões.

Os empresários que atuam nesse ramo investem em novos produtos e serviços que possam atender esse público: tão importante quanto qualquer outro e que tem um poder incisivo na hora da compra. Aqueles que desejam entrar no mercado devem ficar atentos às tendências para conquistar a confiança do público infantil.

Os investimentos nos negócios podem contribuir para fidelizar o consumidor. Mas as empresas precisam se atentar para a presença e colaboração do seu público interno: os funcionários. É preciso motivá-los para que

possam desempenhar suas funções com empenho, determinação e ao mesmo tempo prazer.

Especialistas afirmam que essa atenção é um divisor de águas, impulsionando o crescimento dos negócios. Esses profissionais devem ter uma atenção especial, pois, além de medir o andamento dos negócios são responsáveis pela imagem da empresa e todo o sucesso nela embutido. Por isso, atenção ao seu público interno. Ele melhor do que ninguém saberá dizer as carências, as necessidades e as tendências do mercado.

**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:** Martinho Demoner

**3º Vice-Presidente:** Idalberto Luiz Moro

**Diretor Financeiro:** Marcus Mendes Magalhães

**Diretor Regional Sesc-ES:** Gutman Uchôa de Mendonça

**Diretor Regional do Senac-ES:** Dionísio Corteletti

**Coordenadora de Comunicação da**

**Fecomércio-ES:** Simone Sandre

**Produção Editorial:** lá! Comunicação - 27 3314 5909

**Coordenação Editorial:** Eustáquio Palhares

**Edição:** Fernanda Gomes

**Textos:** Fernanda Gomes, Simone Sandre e Tamiris Intra

**Fotos:** Fernanda Gomes, Gustavo Louzada, Sesc, Simone Sandre e divulgação

**Design Gráfico:** Tom Dias

**Diagramação:** lá! Comunicação / Bia Oliveira

**Impressão:** Gráfica e Editora GSA

**Tiragem:** 3.000 exemplares

##### 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 6

#### 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:** Salvador Venâncio da Costa

**Tel:** (27) 3235-2711

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

**Presidente:** Severiano Alvarenga Imperial

**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:** Edson Daniel Marchiori

**Tel:** (27) 3325-3313

**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:** Iلسon 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:** José Ângelo Coutinho Devens

**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 Doriguetti

**Tel:** (27) 9984-7510

**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) 8126-7773

**Sindicato dos Lojistas do Comércio de Cariacica**

**Presidente:** José Antonio Pupim

**Tel:** (27) 3336-5446

**Sindicato dos Lojistas do Comércio de Vila Velha**

**Presidente:** Hélcio Rezende Dias

**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:** Iلسon 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

## Consumidor capixaba mantém otimismo

Mesmo com a economia crescendo em ritmo moderado, os capixabas estão confiantes e comprando mais, se comparado ao mesmo período do ano passado

Um relativo otimismo quanto ao consumo surge entre os empresários e a população capixaba. Uma expectativa ainda cautelosa, em função do cenário econômico brasileiro, que não consegue delinear um aumento potencial, principalmente a cargo da elevação da inflação, da inconstância da taxa de câmbio e atrasos dos investimentos em projetos de infraestrutura.

“A maior atenção está voltada para a inflação, que sinaliza para um aumento em 2014 em função, principalmente, do acréscimo nos gastos públicos em consequência da Copa do Mundo junto ao ano eleitoral, onde historicamente os gastos acabam sempre aumentando”, ressalta o economista Mário Vasconcelos.

Em referência as compras, o mês de setembro aponta para um âmbito positivo na Grande Vitória quando 40,1% dos capixabas afirmam estar comprando mais do que no mesmo período do ano passado. “Existe uma relação positiva entre a concessão do crédito e o volume de compras. As famílias estão otimistas quanto à compra de bens de consumo duráveis”, revela o

presidente da Fecomércio, José Lino Sepulcri.

As expectativas regem ainda em torno do segundo semestre, com o aumento do consumo derivado das inúmeras festividades dessa época. O comércio deve recuperar o fôlego desse ano nos próximos meses, fechando o ano com saldo positivo, porém moderado.

### Índice de Confiança do Empresário do Comércio

Em setembro o Índice de Confiança do Empresário do Comércio (Icec) teve uma leve melhora em relação a agosto, chegando a 114,4 pontos, ante 109,6 pontos. O mesmo aconteceu com as condições atuais das empresas comerciais que apresentaram uma modesta recuperação.

Quanto às expectativas, o cenário é ainda melhor, em consequência das expectativas quanto à economia brasileira, em que 78,4% dos empresários consideram que melhorou, muito ou pouco. Projetando boa expectativa também para o setor comércio (87,5% acham que melhorou

muito ou pouco). Essa expectativa se retrata na contratação de novos funcionários uma vez que 74,5% devem aumentar o número de seus funcionários.

### Intenção de Consumo das Famílias

A Intenção de Consumo das Famílias (ICF) apresentou uma recuperação, com alta de 2,7% no mês de setembro. A pesquisa mostra um otimismo maior em relação à perspectiva profissional, com avanço de 22,8% este mês. Quanto à perspectiva salarial, nas famílias com renda até 10 salários mínimos, saltou de 54,8% em agosto para 70,6% em setembro.

Algumas questões econômicas contribuíram para esse resultado positivo, revela Sepulcri. “O alívio pontual da inflação nesse mês, a facilidade na aquisição de crédito e principalmente a perspectiva profissional alimentaram uma evolução da confiança das famílias em setembro”, ressalta.

### Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor

Após quatro meses consecutivos de aumento do nível de

endividamento (Peic), no mês de setembro houve uma redução mensal de 10,8%, por outro lado ocorreu um aumento de 3,8% dos endividados com contas em atraso e um aumento de igual magnitude dos que não tem condições de pagar. Com relação ao tipo de dívida, o cartão de crédito ainda continua sendo o grande vilão (66,8%), embora tenha reduzido o percentual em relação ao mês anterior.

Para o economista Mário Vasconcelos os indicadores das pesquisas revelam um relativo otimismo tanto dos empresários, quanto dos consumidores, e da redução das famílias endividadas. “Esse otimismo deve ser visto com relativa cautela, pois o cenário da economia brasileira ainda é preocupante, principalmente em função da elevação da taxa de inflação, combatida com aumentos sucessivos da taxa Selic, déficit na balança de transações correntes, volatilidade da taxa de câmbio e atraso dos investimentos em projetos de infraestrutura, para citar as questões mais relevantes”, pondera.

### Índice de Confiança de Empresários do Comércio (ICEC)

Índice	Ago/13	Set/13
Confiança de Empresários do Comércio (ICEC)	109,6	114,4
Condições Atuais dos Empresários do Comércio (ICAEC)	73,7	81,5
Expectativa do Empresário do Comércio (IEEC)	144,0	150,8
Investimentos do Empresário do Comércio (IIEC)	111,0	111,0

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

Taxa	Ago/13	Set/13
Total de endividados (PEIC)	78,0%	67,2%
Famílias com contas em atraso	17,0%	20,8%
Não terão condições de pagar	5,7%	9,3%
Comprometimento da renda com dívidas	31,2%	28,8%

### Índice de Intenção de Consumo das Famílias (ICF)

Índice	Ago/13	Set/13
Intenção de Consumo das Famílias (ICF)	120,4	123,6
Emprego Atual	129,4	123
Perspectiva Profissional	116,7	143,3
Renda Atual	145,4	122,3
Compra a prazo/Acesso ao crédito	129,8	148,1
Nível de Consumo Atual	91,9	85,3
Perspectiva de Consumo	127,5	118,8
Momento para Duráveis	102,4	124,6

# Fecomércio oferece sites corporativos para os sindicatos

Numa iniciativa para apoiar a modernização dos sindicatos do comércio, a Fecomércio em conjunto com Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), lança seis sites corporativos dos sindicatos da primeira fase do projeto, uma estratégia prevista no Programa de Desenvolvimento Associativo (PDA).

O sistema utilizado para os sindicatos é o mesmo adotado pelo site da CNC e a ferramenta é gratuita, com o layout do site padronizado. A página

tem informações da entidade, como história, missão e visão, composição da diretoria, estrutura, ações do sindicato e notícias, entre outros dados.

Já estão com site no ar o Sindicato do Comércio Varejista de Veículos, Peças e Acessórios para Veículos do Espírito Santo (Sinvepes), Sindicatos dos Atacadistas de Gêneros Alimentícios do Espírito Santo (Sincaes), Sindicato do Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios de Linhares, Sindicato dos Lojistas do Comércio de

Linhares, Sindicato Lojista e Varejista de São Gabriel da Palha e Região e Sindicato dos Corretores de Café do Espírito Santo.

O presidente da Fecomércio, José Lino Sepulcri, destaca a importância do projeto de desenvolvimento de sites corporativos para os sindicatos, uma estratégia prevista no Programa de Desenvolvimento Associativo (PDA). “A ideia é estimular os sindicatos a fortalecer o seu papel principal, de agente de representação dos interesses do

seu setor”, destaca.

A ferramenta de comunicação vai auxiliar nas ações do Sindicato, como destaca Ilson Bento Marchiori, representante do Sindicato do Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios de Linhares. “O site nos traz benefícios. Podemos agora, divulgar o sindicato e os próprios associados, além de disponibilizar mais informação para o ramo varejista. Lembrando que é importante ter o acompanhamento da Federação e da CNC em nossas ações”, diz.

• Sinvepes - Sindicato do Comércio Varejista de Veículos, Peças e Acessórios Para Veículos do ES  
[www.sinvepes.org.br](http://www.sinvepes.org.br)

• Sincaes – Sindicatos dos Atacadistas de Gêneros Alimentícios do ES  
[www.sicaes.org.br](http://www.sicaes.org.br)

• Sindicato do Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios de Linhares  
[www.sindilin.sicomercio.org.br](http://www.sindilin.sicomercio.org.br)

• Sindicato dos Lojistas do Comércio de Linhares  
[www.sindilojistaslinhares.sicomercio.org.br](http://www.sindilojistaslinhares.sicomercio.org.br)

• Sindicato Lojista e Varejista de São Gabriel da Palha e Região  
[www.sindilojistas.sicomercio.org.br](http://www.sindilojistas.sicomercio.org.br)

• Sindicato dos Corretores de Café do ES  
[www.scces.com.br](http://www.scces.com.br)

## Sindicato em ação

Sindicato dos Lojistas do Comércio de Linhares (Sindilojistas Linhares)

# Linhares busca parceiros para aumentar benefícios



Ilson Pessoa (à esquerda) e demais representantes do comércio com o ministro do Tribunal Superior do Trabalho, Carlos Alberto Reis de Paula (ao seu lado)

Em busca de aperfeiçoar seus serviços e representatividade junto aos comerciantes de Linhares e do Estado como um todo, o Sindilojistas de

Linhares passa por uma nova reestruturação. O Sindicato está estudando firmar novas parcerias para intensificar suas ações. Segundo o presidente

do Sindicato, Ilson Pessoa, a instituição estuda novas parcerias para dar início à filiação de empresários locais.

“Estamos em busca de parceiros para oferecer serviços na área jurídica, de planejamento, médica, entre outros setores. Queremos proporcionar benefícios aos associados e, assim, atuarmos no fortalecimento do sindicato e do setor na região”, afirma Pessoa.

Com 35 anos de existência, o Sindicato atua junto a órgãos governamentais e a sociedade civil, municipal e estadual, objetivando o fortalecimento

dos empresários do comércio. “Contamos com o apoio da Fecomércio, a partir das constantes reuniões e cursos de qualificação que dão melhor direcionamento para nossas futuras ações”, avalia o presidente.

Nos próximos meses, o Sindilojista pretende intensificar ações em prol do comércio e dos profissionais da área, além de expandir sua representatividade política e econômica junto às instituições públicas e privadas, e com a própria sociedade, aliando credibilidade e competência.

# Funcionário parceiro alavanca crescimento dos negócios

É preciso motivar e valorizar o profissional para ele desempenhar suas funções, de forma comprometida, determinada e prazerosa

As empresas buscam cada vez mais valorizar e fidelizar seu público externo. Mas, a atenção ao público interno tem se mostrado essencial para o crescimento dos negócios. É preciso motivar e valorizar o funcionário, para que ele possa desempenhar suas funções de forma comprometida, determinada e prazerosa.

É no ambiente de trabalho que os funcionários passam a maior parte do tempo. De acordo com a pesquisa inédita da companhia de seleção e recrutamento Robert Walters, realizada com 9.173 profissionais de cargos de média e alta gerência, à frente dos salários, surgem como principais motivadores para o funcionário permanecer no emprego: ter e superar desafios, manter equilíbrio entre carreira e vida privada e alcançar postos de responsabilidade e destaque.

O proprietário da Lojas Mattos, Gilmar Tavares, há oito anos no segmento de cama, mesa, banho e decoração, lembra a importância de valorizar o funcionário e diz que o bem estar no ambiente empresarial é a essência do negócio. “Eu busco manter o diálogo com os meus funcionários, além de garantir benefícios, como planos de saúde e odontológico, seguro de vida e uma boa e confortável estrutura de trabalho. Também compreendo as necessidades quanto à flexibilidade de horário, então, trabalhamos com banco de horas, criando uma via de mão dupla, que gera benefícios a eles e a empresa”, afirma.

A vendedora da loja, Maria de Fátima Vieira Rosa,



trabalha na empresa antes mesmo da troca de gestão. Há 20 anos ela se dedica as vendas na filial de Santa Mônica, em Vila Velha. “Eu gosto do meu ambiente de trabalho. Com base na comunicação, somos ouvidos e valorizados e, assim, conseguimos crescer e nos aprimorar aqui. Não penso em trocar de emprego”, afirma.

### Demitir pode ser sinônimo de prejuízo

Outra questão voltada aos funcionários é o fato de que substituí-los constantemente é sinônimo de prejuízo, como avalia o gerente de planejamento da Fecomércio, Mário Borgo. “Contratar bem, treinar bem, reconhecer o real valor das pessoas, acompanhar seu desempenho, dar feedback constante e criar desafios, são no mínimo peças chave nesse grande quebra-cabeças da gestão”, lembra.

As empresas precisam estar atentas aos sinais internos. Insatisfações, por exemplo, podem ser identificadas em processos como na entrevista de desligamento da empresa onde são inseridas as impressões do funcionário. A identificação dos problemas podem potencializar os benefícios para quem permanece na organização.

Investir em programas de qualidade de vida, em campanhas educativas e no desenvolvimento da empregabilidade são propostas que ajudam a reter funcionário e a minimizar o problema da rotatividade, é o que lembra a gerente de recursos humanos do Senac, Jovaneide Sales Polon Batista. “Ações voltadas aos funcionários são importantes para que as pessoas sintam que a empresa tem uma preocupação com ela como cidadã, e não só como funcionário”, destaca.

### Como fidelizar o funcionário

- Para contratar bem é preciso que o setor demandante conheça as atribuições que caberá a pessoa para a vaga, e ao RH buscar pessoas que tragam elementos que possam responder a essas atribuições.

- Feedback é a melhor forma de dar ao outro informações sobre seu desempenho, dessa forma ao informá-lo o funcionário fica sabendo exatamente onde estão suas carências e os aspectos positivos e, assim, pode tomar um caminho que possa promover seu crescimento.

- Aposte no preparo. É no treinamento constante e no acompanhamento que se molda o profissional, mas na maioria dos casos faltam disposição, disponibilidade e comprometimento da empresa e dos funcionários. É melhor treiná-lo e correr o risco dele ir embora ou não treiná-lo e correr o risco dele ficar?

## Fecomércio concede certificado de origem digital

O analista de comércio exterior da Fecomércio-MG, André Notini, explicou para as empresas exportadoras capixabas, a nova forma de preenchimento

Visando tornar a emissão de Certificado de Origem mais ágil e eficiente, a Fecomércio adquiriu o sistema Certificado de Origem Digital (COD) da CNC (Confederação Nacional do Comércio). O novo sistema agrega mais segurança na informação, além da redução no tempo, no custo e erros substanciais.

Para esclarecer sobre o funcionamento do novo sistema, empresários do comércio exterior, despachantes aduaneiros e técnicos participaram do curso “Certificado de Origem On-line na forma de preenchimento e o Sistema CNC COD Brasil”, realizado no dia 18 de setembro, no auditório da Federação. O Certificado garante a obtenção de tratamento preferencial, como isenção ou redução do imposto de importação.

Entre os procedimentos, normas, além de simulação de preenchimento do certificado online, o palestrante, André Notini, analista de comércio exterior da Fe-

comércio-MG, explicou as vantagens da certificação. “O Certificado de Origem garante a redução tributária, aumenta a competitividade entre as empresas e às certifica quanto ao padrão de qualidade, e agora com o novo sistema digital são muitas as vantagens, entre elas a segurança das informações, redução de erros subjetivos, redução de papel, e o principal, ganho de tempo com o processo digital”, destaca o analista.

Segundo a gerente do Departamento de Emissão de Certificado de Origem da Fecomércio, Sandra Martins Raposo, essa é uma primeira etapa do projeto digital, que contempla apenas o sistema on-line. “O processo ainda não contempla a assinatura digital pela nossa Aduana, que ainda não está suscetível a receber essas informações digitalizadas, mas a Federação já está apta a emitir o certificado de origem digital, eliminando as análises subjetivas, hoje visto pelo Mercosul como uma das vantagens



Empresários atentos às especificações do analista de comércio exterior André Notini

principais”, destaca.

### Na prática

Para o despachante da empresa Vix Cargo, Flávio Vítor Alencar Valle, participante do curso, o período de adaptação é o mais delicado para se acostumar, mas a expectativa com a certificação online é boa. “Nesse primeiro momento será bom para eliminar erro e melhorar a mobilidade. E quando vier a assinatura digital o trabalho será

mais eficiente e prático”, disse.

Para o empresário os benefícios são garantidos, revela o presidente da Fecomércio-ES, José Lino Sepulcri. “Com o novo certificado os exportadores do Estado, assim como de todo o país, serão favorecidos com vantagens como maior agilidade no processo de emissão do Certificado de Origem, e redução de gastos logísticos com emissão e envio para os órgãos competentes”, afirma.



## Público infantil atrai novos negócios e investimentos

Mercado infantil é um dos mais atrativos na economia e chega a crescer 14% ao ano. Atentos a esse mercado, empresários investem mais em produtos e serviços voltados para o setor.



O segmento de calçados e roupas infantis faturou cerca de 24 bilhões em 2012

Em ascensão, o mercado infantil brasileiro avança 14% ao ano, de acordo com pesquisa do Ibope. O público infantil passou a ter voz na hora da compra. Além disso, a pressão que os pequenos exercem sobre os pais têm determinado a finalização das compras. A aposta de consumo nesses novos consumidores varia de brinquedos tradicionais a peças de roupas e tecnologias, mas, independente do ramo, o público infantil tem aquecido a economia.

As crianças são os clientes mais disputados por novos empreendedores e marcas consolidadas no mercado, tanto que o Dia das Crianças é a quarta data comemorativa mais importante do varejo brasileiro, atrás do Natal, Dia das Mães e Dia dos Pais. Além de brincar, os pequenos consumidores também querem andar bem vestidos e na moda. Só em 2012, os segmentos de calçados e roupas infantis, por exemplo, faturaram cerca de R\$ 24 bilhões.

De olho nesse negócio, o Mercadão Infantil, no mercado há 15 anos, especializado em roupas infantis,

investe em novidades para atrair seus pequenos clientes e já possui duas filiais na Grande Vitória. “O mercado voltado ao público infantil está crescendo. Buscamos sempre trazer novidades em nossas peças, além de muita cor e personagens para atrair a atenção dos pequenos. Esse é um mercado promissor, já que com a chegada de um bebê, esse passa ser o principal foco da casa”, diz o proprietário do Mercadão Infantil, Leonardo Demoner.

### Salão para os pequenos

Outro segmento que também investiu no mercado infantil é o salão de beleza. Há quase 30 anos no mercado, Olga Kede, proprietária do salão infantil Frajola, na Praia do Canto, fala sobre a importância de chamar a atenção das crianças. “Nós buscamos instigar nosso público a partir de diversos atrativos, desde televisões com desenhos animados, tela de jogos, lan house, biblioteca e brinquedoteca com piscina de bolas e brinquedos”, diz.

A empresária uniu a oportunidade do mercado à sua afinidade com as crianças. “Sempre gostei de crianças, por isso, decidi investir neste mercado. Elas trazem muita vida para o ambiente e é um consumidor leve, cada vez mais exigente, mas ainda são dóceis e de fácil comunicação”, destaca.

O mercado infantil é dinâmico e atrativo, mas é preciso ficar atento às preferências desse público. O consultor do Sebrae-ES, Eurípedes Pedrinha, destaca que é essencial entender suas necessidades, por isso, entre outras ações, é importante frequentar festa infantil e observar as conversas dos grupos, já que as crianças são espontâneas e não medem o que querem falar ou desejam.

“Heróis da moda, jogos e notícias, assistir eventualmente os canais voltados para esse público e visitar regularmente os sites que a garotada frequenta são dicas importantes. Mas principalmente não esqueça que são crianças, querem se divertir, serem aceitas no grupo e criar sensação de orgulho nos pais,” ressalta.

### Atenção pais

Atualmente, as crianças têm mais acesso a informação, o que contribuiu para despertar desde cedo o consumo. Com auxílio da internet, da televisão e das redes sociais, elas sabem o que querem, revela o consultor. “As crianças possuem agora mais acesso a informação, produtos e tendências. Se tornam mais ávidos pela novidade do momento com muito mais velocidade. Isso acelera o ciclo de vida dos produtos, exige lançamentos e versões mais frequentes e acirra a concorrência”, afirma.

Em função desses avanços tecnológicos, os pais devem ficar atentos e ensinar os pequenos a pesquisar e a escolher bem o produto, para que se tornem consumidores preparados para gastar o dinheiro. Além disso, é preciso mostrar para a criança que existe uma restrição orçamentária de acordo com a realidade da família, e assim, ensinar que existem outros gastos como habitação, alimentação e saúde. Por isso, os pais devem ser exemplo para os pequenos.

# Aposentados voltam ao mercado de trabalho

Vivendo mais e melhor, brasileiros permanecem por mais tempo no mercado de trabalho. Os setores de serviço e comércio são os que mais contratam aposentados no País.



Manuela Campos pretende permanecer no mercado por no mínimo mais cinco anos

Com desejo de permanecer ativo, de trabalhar com o que gosta e para incrementar a renda familiar, os aposentados estão voltando com tudo ao mercado de trabalho. Segundo dados do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), o Brasil conta hoje com mais de 14 milhões de idosos. O que representa 11% da população total.

O trabalho passou a ser então uma alternativa para incrementar a renda mensal dos idosos e uma forma de passar o tempo com uma atividade produtiva. É o que revela a gerente de expansão de varejo do Grupo PW Brasil Export S.A., Manuela Campos, de 60 anos, que pretende ficar no mercado de trabalho por mais cinco ou dez anos. “Gosto muito do que faço. O trabalho me traz prazer e bem estar. Mas venho planejando a transição para a aposentadoria para que aconteça da melhor forma, evitando a ‘síndrome da inutilidade e do descarte’” declara.

Segundo uma pesquisa da Vagas Tecnologia, feita entre no-

vembro e dezembro do ano passado, apenas 5% dos aposentados não pretendem voltar a trabalhar. O levantamento mostra que 47% dos aposentados continuam trabalhando, enquanto 48% estão sem emprego.

“A população hoje, vive mais e melhor e tem mais espaço para encontrar estímulos e orientações básicas na preparação de uma segunda vida profissional, claro que, sob novos parâmetros, desafios e objetivos. É neste cenário que eu me incluo e penso que a aposentadoria não significa o fim da vida profissional ou da vida útil”, pontua Manuela.

### Comércio

Os setores que mais contratam aposentados no País são os de serviço e comércio (25%), segundo Pesquisa Oxford Economics junto à Hays. A experiência adquirida pela idade cativa os empregadores e clientes e faz com que o comércio seja um local mais fácil de conquistar o emprego após a aposentadoria.

“Uma empresa que decide

contratar ou manter alguém que tem mais de 50 anos, é porque preza por algumas características, como a experiência de vida, a maturidade, a serenidade e o conhecimento acumulado. Além da experiência e da percepção mais apurada, os idosos representam um olhar menos imediatista”, pondera Manuela.

### Vantagens

Com a falta de mão de obra qualificada no mercado de trabalho, as pessoas idosas podem se sobressair pelo amplo conhecimento técnico e de gestão, principalmente em áreas técnicas, como finanças e comércio. A bagagem acumulada contribui para as empresas optarem pelas pessoas de mais idade revela a presidente da ABRH-ES (Associação Brasileira de Recursos Humanos - Seccional Espírito Santo), Danielle Quintanilha.

“Essas pessoas já possuem uma bagagem profissional que os jovens só irão adquirir com os anos de experiência. Isso possibilita o conhecimento de

mercado e domínio da sua área de atuação, pontos estratégicos para as empresas. As pessoas idosas também estão indo muito para os setores de serviço e comércio pelo atendimento diferenciado que consegue oferecer aos clientes,” afirma.

## Mercado de trabalho

- A idade pode ser vista pelas empresas como sinônimo de maturidade profissional;

- As empresas estão precisando cada vez mais de profissionais experientes e qualificados para poder liderar e dar suporte para suas equipes.

- É importante que o profissional se mantenha atualizado e atento às novas tecnologias;

- A qualificação e reciclagem contribuiu para o profissional acompanhar as oscilações do mercado.

## Interior experimenta queda de receita

O desaquecimento da economia no país está inibindo o crescimento das vendas no varejo, principalmente nos municípios localizados no Norte do Estado

A política econômica do país não tem conseguido delinear um aumento consecutivo e os estímulos ao consumo têm produzido números bons, mas temporários. O cenário econômico no interior do Estado também não tem sido motivo de otimismo. Para a Fecomércio, apesar da expectativa de melhora no comércio no segundo semestre, o crescimento segue moderado.

Estima-se, para 2013, um crescimento de 3,8% para o setor, que deverá ser o menor dos últimos dez anos, de acordo com a Confederação Nacional do Comércio (CNC). Já para dezembro há um melhor otimismo frente às vendas, com a chegada do Natal, que deve registrar um movimento positivo, porém as perspectivas de crescimento devem

repetir o mesmo desempenho do ano passado.

As expectativas de melhoras na economia podem ser impulsionadas por novos investimentos, como revela o presidente do Sindicato do Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios de Aracruz, José Ângelo Coutinho Devens. “O primeiro semestre foi de retração no comércio em geral. Em agosto já observamos um sinal de recuperação, com perspectivas de índices mais positivos nos próximos meses. Em Aracruz, com a chegada de novas empresas, estão previstas mais contratações e consequentemente maior dinamismo na economia”, afirma.

Ao Norte do Estado a situação é menos otimista, reflexo da inflação e do desaquecimento da economia



no país, que estão inibindo o crescimento das vendas no varejo. Para os empresários da região, o segmento encontra-se em ritmo inferior ao verificado em anos anteriores, revela o presidente do Sindilojistas de Gêneros Alimentícios de São Gabriel da Palha, Vila Valério, Águia Branca e São Domingos do

Norte, Audenir Gomieri.

“No decorrer do ano, já registramos uma queda de 15%, e ainda lidamos com tendência de piora no percentual. Para enfrentarmos essa estagnação é preciso união dos empresários e estímulos do Governo para uma retomada no nosso potencial econômico”, enfatiza.

### Produtos com dia e data certa para entrega

O decreto Nº 183/2013 regulamenta a Lei Nº 5.414 da prefeitura de Vila Velha que estipula que lojas e empresas do município fixem data e faixa de horário para realizar entregas de produtos ou serviços aos consumidores. A norma que já está em vigor, diz que a data e a hora devem ser definidas no momento da compra e que seja de comum acordo

entre empresa e consumidor. A nova regra disponibiliza três turnos de serviços, pela manhã das 8h ao meio dia, das 13h às 18h e a noite das 19h às 22h.

Para a Fecomércio a iniciativa deve beneficiar comerciantes e consumidores, que deverão respeitar as datas e horários para a entrega dos produtos, evitando transtornos tanto para ambas as partes.

### Pressionado, MEC propõe novo texto para Meta 4 do Plano Nacional de Educação

A pressão das entidades dedicadas às crianças e jovens com deficiência surtiu efeito: o Ministério da Educação (MEC) anunciou que vai propor uma nova redação para a Meta 4 do Plano Nacional de Educação (PNE). Essas entidades afirmam que, dependendo do texto a ser aprovado, há o risco de que se acabe com o acompanhamento diferenciado oferecido em escolas públicas para alunos com defici-

### Congresso mantém vetos presidenciais; multa do FGTS não é extinta

O Congresso decidiu manter todos os vetos da presidente Dilma Roussef a projetos em análise na noite desta terça-feira (17/9). Uma nova sessão conjunta para exame de vetos presidenciais está convocada para o dia 15 de outubro, às 19 horas. O tema

mais polêmico da sessão foi o veto ao Projeto de Lei Complementar 200/12, que extingue a multa adicional de 10% sobre o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), paga pelos empregadores ao governo nas demissões sem justa causa.

ência. O MEC também informou que a Meta 4 não vai mais definir uma data para o fim dos repasses do Fundo de Manutenção e Desenvolvimento da Educação Básica (Fundeb) às instituições que oferecem ensino especial, como é o caso da Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais (Apae). A previsão inicial era que esses repasses fossem encerrados a partir de 2017, o que gerou diversos protestos.

## Alunos da Apae Vitória aprendem a fazer pães, bolos e tortas

Os aprendizes realizaram uma degustação de suas produções caseiras, na 1ª Mostra Culinária – Panificação Especial



Alunos e chefs do Senac na Mostra Culinária

Bolos, tortas, pães, pizzas e outras delícias enfeitaram as mesas da 1ª Mostra Culinária – Panificação Especial, promovida na Apae de Vitória (Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais), no dia 23 de setembro, na sede da instituição, que contou com o apoio do Senac. Na mostra, os aprendizes promoveram uma degustação de suas produções.

Representantes do Senac, familiares e funcionários participaram do evento que faz par-

te da programação da Semana Nacional da Pessoa com Deficiência Intelectual e Múltipla.

Na ocasião, o presidente da Apae, Pedro Bassini, agradeceu pela parceria do Senac e da Vale, empresas que contribuem para a manutenção dos serviços oferecidos. “Temos muitas dificuldades para manter as atividades e precisamos da ajuda da sociedade”, disse.

A Superintendente de Educação Profissional do Senac, Léa Marina Erlacher Brito

destacou o desempenho dos aprendizes e o interesse em ações de preparação para o mercado de trabalho.

Já o gerente de Relações com a Comunidade e Investimento Social da Vale, Daniel Rocha, explicou que a empresa valoriza a promoção da inclusão social. A Mostra Culinária é fruto de uma parceria com o Senac e a Vale. Treze aprendizes fizeram o curso e cinco receberam certificação de ajudante de padaria.

## Mulheres em quimioterapia mantêm astral com dicas de beleza

Se maquiarse, usar arcos coloridos e brincos diferentes podem ser poderosas armas para mulheres que lutam diariamente contra o câncer. Para ajudar a fortalecer a autoestima e a enfrentar o problema de forma mais positiva, o Núcleo Especializado em Oncologia (Neon) promoveu sessões de quimioterapia diferentes, com dicas e práticas de beleza para as mulheres durante o tratamento.

As pacientes em tratamento na clínica de Santa Lúcia, em

Vitória, e no Neon localizada no Vitória Apart Hospital, na Serra, foram atendidas por duas profissionais do Senac. A ação faz parte do projeto Beleza Terapia, que em sua segunda edição, busca incentivar as mulheres a se cuidar, mostrando que elas podem utilizar artifícios simples para realçar a beleza.

Quando a pessoa se sente bem consigo mesma, tem mais condições para lidar com as dificuldades do tratamento contra o

câncer afirma a psico-oncologista do Neon, Leticia Cezarino de Carvalho. “Se o indivíduo adota atitudes que proporcionam bem-estar, isso se torna terapêutico. Com a melhora da autoestima, os pacientes têm mais vontade de viver”, afirmou.

O projeto Beleza Terapia integra o Programa Institucional de Responsabilidade Social do Neon, criado para promover a melhora da qualidade de vida das pessoas.

## Cursos EAD em portal nacional

Site [www.ead.senac.br](http://www.ead.senac.br) reúne os cursos a distância da instituição oferecidos nas modalidades livre, técnico e ensino superior

Pioneiro no ensino a distância, o Senac lança o portal “Senac EAD”, no endereço [www.ead.senac.br](http://www.ead.senac.br) que concentra o portfólio da modalidade. São diversos títulos disponíveis, distribuídos entre cursos livres, técnicos e de ensino superior (graduação, pós-graduação e extensão universitária), nas áreas de artes, comunicação, beleza, comércio, conservação e zeladoria, design, educação, gestão, idiomas, informática, meio ambiente, moda, produção de alimentos, saúde, segurança, telecomunicações, lazer, hospitalidade e turismo.

Com a iniciativa, o Senac reúne seu portfólio em um único portal e expande a oferta de conteúdo a distância para interessados em qualquer parte do país. Isso possibilita fazer um curso com flexibilidade do horário de estudo e com a mesma qualidade dos títulos presenciais. Alunos que optarem pela modalidade têm a garantia de ensino de qualidade, com professores e material didático reconhecidos pelo mercado de trabalho.

A ligação do Senac com o ensino a distância começou bem antes do advento da internet. A instituição é pioneira nessa modalidade, desde 1947, com a Universidade do Ar (Unar), quando as aulas aconteciam por meio de programas de rádio levando conhecimento profissional a locais distantes. A Unar funcionou por 15 anos oferecendo oportunidades de desenvolvimento educacional e social a um grande número de pessoas em todo o país.

# Passeio ciclístico mostra beleza e história de Vila Velha

O primeiro passeio ciclístico “Viver mais a cidade” Ciclo Sesc – Move Brasil reuniu mais de mil pessoas. No percurso os participantes receberam informações sobre os pontos turísticos do município.

Buscando instigar o conhecimento, a valorização e a preservação do patrimônio histórico, cultural e ambiental da cidade, além de estimular a prática de exercícios físicos, o Sesc promoveu o primeiro passeio ciclístico “Viver mais a cidade” Ciclo Sesc – Move Brasil em Vila Velha, no dia 22 de setembro, que reuniu mais de mil pessoas, no percurso do Centro Esportivo Vila Velha, no bairro Nossa Senhora da Penha, ao Clube Libanês, na Praia da Costa. Ao todo, 400 quilos de alimentos foram arrecadados e doados para o Programa Mesa Brasil do município.

O passeio foi oferecido aos comerciários, comunidade e familiares que aproveitaram o dia de uma maneira diferente. No percurso, os participantes receberam informações sobre os pontos importantes da cidade, como Sítio Histórico da Prainha, Farol de Santa Luzia, Museu Homero Massena, Ba-



Participantes durante o passeio na orla da Praia da Costa

talhão de Infantaria e Forte, entre outros.

A iniciativa foi um sucesso e mostrou aos capixabas as belezas de Vila Velha, como destaca o coordenador de esportes do Sesc, Heitor Brandão Dorneles. “A campanha permitiu aos capixabas e visitantes conhecer mais a cidade, a divulgar os pontos turísticos e a explorá-los mais, e auxiliou na saúde com a atividade física”, diz.

A baiana e artista plástica Vika Lima, aproveitou a estadia no Estado para participar da ação. “Fiquei sabendo do passeio ciclístico pelo site, resolvi participar e gostei bastante de conhecer alguns pontos turísticos do Espírito Santo”, afirma.

## Sorteio

Além de conhecer os pontos turísticos do município, os participantes do passeio

ciclístico “Viver mais a cidade” concorreram ao sorteio de duas diárias para o Sesc Guarapari. O mesmo aconteceu nas cidades do interior do Estado, Colatina, Linhares e São Matheus, em que o passeio ciclístico aconteceu no dia 29 de setembro. Durante o percurso, como em Vila Velha, os ciclistas receberam informações sobre os pontos turísticos, além de apoio durante o trajeto.

## Intervenção urbana surpreende população



Quem passou pelo Centro de Vitória no dia 21 de setembro foi surpreendido por ações que fogem do cotidiano: em uma brecha no meio do dia, guarda-chuvas de cor vibrante corromperam a paisagem. Essa foi a

proposta da intervenção urbana “Pingos e Pigmentos” do grupo Coletivo Construções Compartilhadas, da Bahia, no Palco Giratório do Sesc 2013.

A ação “Pingos e Pigmentos” é uma intervenção plástica

que ocorre através do acúmulo gradativo de guarda-chuvas de cor rosa fúcsia, seguido de sua dissolução. Neste contexto, pontilhismos invadem a retina, indisciplinam o olhar e provocam o cotidiano em seu matiz habitual, permitindo uma cidade diferente e mais poética.

A intervenção do grupo integra o fazer artístico denominado Poéticas de Multidão, que conjuga atividades de formação, criação e apreciação estética. O grupo baiano foi o primeiro na categoria de intervenção urbana a participar do Palco Giratório, que todo mês realiza apresentações de teatro adulto, teatro para infância e juventude, teatro de rua, teatro

de boneco, dança e circo.

A intervenção urbana busca inovar o espaço físico dando novos significados a ele como destaca a coordenadora do Palco Giratório do Sesc, Colette Dantas. “Um dos objetivos da intervenção urbana é surpreender, romper com o cotidiano das pessoas no espaço urbano, por isso não será divulgado o local e hora exatos”, diz.

A coordenadora do Palco Giratório do Sesc, Colette Dantas revela que a intervenção urbana busca inovar o espaço físico dando novos significados a ele e, assim, surpreender e romper com o cotidiano das pessoas no espaço urbano.



## Plano de melhorias estimulado por videoconferência

No dia 08 de outubro, em decorrência do encerramento do Ciclo de avaliação 2013, a Fecomércio realizou a videoconferência “Plano de Melhorias”. A intenção é estimular as entidades a planejarem ações de melhoria com base nas suas principais necessidades, identificadas nas avaliações de consenso já realizadas. O evento é direcionado aos multiplicadores e avaliadores do

Segs (Sistema de Excelência em Gestão Sindical) e será transmitido pelo Sesc de Vitória e pela primeira vez pelas unidades de Colatina e Linhares.

Ao longo do ano o 6º Ciclo de Encontro do Segs proporcionou a continuação ao trabalho de qualificação dos sindicatos em relação aos serviços oferecidos às empresas associadas, com foco em plano de negócios.



## Fecomércio prestigia prêmio Distribuidor Destaque 2013

O presidente da Fecomércio, José Lino Sepulcri, prestigiou o Prêmio Distribuidor Destaque 2013 que reconhece as melhores práticas de gestão em oito categorias. Trata-se de uma iniciativa do Sindicato do Comércio Atacadista e Distribuidor do Espírito Santo (Sincades)

que reuniu o segmento numa cerimônia, no dia 11 de setembro, para anunciar os vencedores da terceira edição. O evento busca promover a capacitação das equipes das empresas do segmento em áreas cruciais para o negócio de atacado e distribuição.

## “Mesa Brasil Sesc-ES/Banco Ceasa-ES de Alimentos” beneficia 15 mil pessoas



Autoridades e lideranças do Espírito Santo participaram do encontro de apresentação das entidades atendidas pelo Programa “Mesa Brasil Sesc-ES/Banco Ceasa-ES de Alimentos”, no dia 25 de setembro, na Ceasa/ES (Centrais de Abastecimento do Espírito Santo). O Programa é resultado de uma parceria firmada em janeiro deste ano, entre o Sesc-ES e a Ceasa-ES que assinaram um convênio para intensificar as ações contra a fome e o desperdício de alimentos. A parceria

unificou os Programas “Mesa Brasil Sesc-ES” e “Ceasa Sem Desperdício”.

Ao todo, cerca de 15 mil famílias são beneficiadas com o Programa “Mesa Brasil Sesc-ES/Banco Ceasa-ES de Alimentos”, a partir de alimentos doados por produtores, comerciantes e atacadistas de todo o Estado que não foram comercializados, mas que estão próprios para o consumo. Aproximadamente 3,7 mil famílias recebem as doações por meio do Programa.

Para a coordenadora de projetos sociais do Sesc-ES, Nurse Antônia de Freitas Vieira, o Programa faz ações educativas e atende a um grande percentual de pessoas e com a parceria o intuito é permitir um atendimento maior de entidades sociais. “Para isso, precisamos de apoio para melhorar o programa e a sua infraestrutura, e isso envolve, por exemplo, mais carros para a realização de visitas as entidades e uma câmara maior para conservar os alimentos”, diz.

O governador Casagrande falou da importância do Programa. “A unificação tem produzido uma eficiência maior, buscando atender a segurança alimentar através de um Banco que reduz a fome e a pobreza das famílias no Estado”, disse.

De acordo com o diretor-presidente da Ceasa/ES, José Paulo Viçosi, o intuito é atender da melhor forma as famílias. “Queremos conduzir e oferecer o melhor, proporcionando qualidade e principalmente o combate à fome”, disse.