

Fecomércio orienta lojistas sobre funcionamento aos domingos

Página 7

- 06** Câmara de Turismo com novo fôlego
- 09** Atendimento é o trunfo para fidelizar consumidor
- 10** Senac: sete décadas qualificando o capital humano do comércio
- 11** Sesc: Mesa Brasil Sesc põe toneladas de alimentos na mesa dos capixabas

Editorial

Prontos para os desafios que nos esperam



Iniciamos mais um ano na certeza de que novos desafios estão por vir. Em 2015 a classe empresarial lidou com incertezas econômicas e dificuldades financeiras que exigiram, seja da empresa de micro, pequeno ou grande porte, se reinventar.

Juros altos, inflação, endividamento, baixa concessão de crédito, e tantos outros percalços, devem continuar a assombrar a vida do empresário este ano, além de outros fatores. A questão dos feriados prolongados e dos prejuízos irreparáveis que trarão à nossa economia, sobretudo neste período de recessão no qual nos encontramos, é um deles.

Neste cenário, a Fecomércio, diante das ações envolvendo a permanência do funcionamento das lojas de shoppings aos domingos, alerta os empresários, que devem ficar atentos a lei e o que consta na Convenção Coletiva de Trabalho assinada com o Sindicomercários-ES. E qualquer acordo, contrato ou termo de

compromisso de qualquer natureza que o empresário lojista for questionado para assinar com o Sindicomercários, deverá ter o consentimento da Fecomércio ou do Sindicato dos Lojistas do seu município.

A Federação busca medidas que possam alavancar o comércio e não retroceder-lo. Exemplo disso é a retomada das atividades da Câmara Empresarial do Turismo (CET-ES), com nova composição e propostas que possam fomentar a atividade turística. Começamos 2016 com força total em nossas atividades. Outra ação é a parceria firmada entre a Fecomércio e o Governo do ES, por meio da Secretaria de Estado da Saúde, para combater o mosquito *Aedes aegypti*, que transmite dengue, zica vírus e chikungunya, que tem assolado o país, tanto do ponto de vista médico, como no econômico, bem como o programa “Movimento 21 dias por uma vida mais saudável” para incentivar hábitos saudáveis entre as famílias capixabas.

Ademais, as próximas páginas trazem os resultados de nossas primeiras pesquisas do ano, projetos do Sesc e do Senac, além de muitas notícias a varejo. 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: Já! Comunicação - 27 3314 5909

Coordenação Editorial: Eustáquio Palhares

Edição: Fernanda Gomes

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

Design Gráfico: Tom Dias

Diagramação: Já! Comunicação / Danillo Carvalho

Impressão: Gráfica e Editora GSA

Tiragem: 2.000 exemplares

Sugestões:

Entre em contato com a comunicação através do e-mail: 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

Site: www.sindicafe.com.br

E-mail: presidencia@sindicafe.com.br

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

Presidente: Marçílio 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: Edson Daniel Marchiori

Tel: (27) 3325-3313

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

Presidente: João Alfonso da 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: Ilson 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 Doriguetti

Tel: (27) 3264-0629

Sindicato dos Lojistas do Comércio de Vitória

Presidente: Cláudio Pagiola 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: Ilson 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, Água Branca e São Domingos do Norte

Presidente: Audenir Gomieri

Tel: (27) 3727-4837

Incertezas econômicas marcam o início de 2016

Previsões de crescimento, PIB e inflação ainda são incertos para 2016. O comércio busca alternativas para driblar esse cenário

O ano de 2015 não foi tão bom para o comércio e o cenário parece começar nebuloso em 2016, pelo menos durante o primeiro trimestre. Desde o ano passado as famílias têm buscado economizar, reflexo de fatores como juros elevados, inflação alta, crescente inadimplência. E, apesar dos sucessivos aumentos do salário mínimo, falta uma real correção de acordo com a inflação, pois o poder de compra do consumidor não aumentou.

A previsão inicial do IPCA em 4,5% estourou a meta e atingiu a casa dos 10,72% ao final de 2015, e neste ano, a proposta é que o índice atinja 6,87%. O cenário econômico segue incerto e requer cuidados, segundo o diretor da Federação, Marcus Magalhães. “O desemprego está elevado e o endividamento também. Então, é difícil recuperar a economia em curto espaço de tempo, e isto é no Brasil como um todo. No Espírito Santo, tivemos ainda o episódio da Sa-



marco e outras séries de operações que deram erradas e devem dificultar a retomada do crescimento”, pondera.

As vendas no comércio, por exemplo, sofreram quedas sucessivas. No Estado, o volume de vendas do comércio varejista ampliado recuou 0,4% em novembro, em relação a outubro, de acordo com a Pesquisa Mensal de Comércio (PMC), do IBGE. Já o setor de serviços retraiu 9,5% e levou o ES a quinta pior colocação no país, atrás de Sergipe (-87,9%), Amapá (-91,4%), Piauí (-93,4%) e Amazonas (-94,7%).

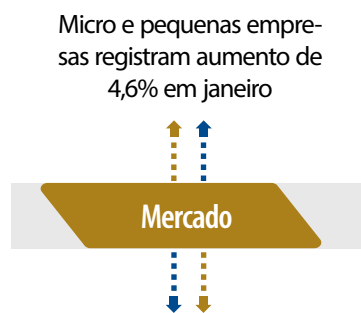
Para o presidente da Feco-

mércio, José Lino Sepulcri, apesar dos números, a expectativa é de uma melhora econômica no segundo semestre. “Com o bolso mais vazio, as famílias cortam serviços como lazer, idas ao salão de beleza e fazem menos cursos. O segmento dos transportes também enfrenta queda por conta do aumento substancial dos combustíveis. O turista pega carona e registra recuo em função do baixo poder de consumo das famílias e aumento das passagens aéreas devido à alta do dólar. Tudo tem de ser revisto para que possamos voltar a crescer”, diz.

Empresários tentam driblar esse cenário se reinventando e fazendo uso de artifícios já conhecidos no comércio como promoção, descontos e negociação de valores para atrair o consumidor.

Índice de Confiança do Empresário do Comércio (ICEC)

A confiança do empresário capixaba encerrou o ano de 2015 não muito positiva, porém iniciou 2016 com bons números. O Icec registrou aumento de 4,4%, com 73,8 pontos ante 70,7 pontos registrados em dezembro.



Empresas de grande porte recuam em 1,7%

As empresas se mostram mais otimistas em relação às condições da economia, da empresa e ao investimento, ainda que de maneira moderada. O momento é favorável para as micro e pequenas empresas que registraram aumento de 4,6% em janeiro, diferente das empresas de grande porte que

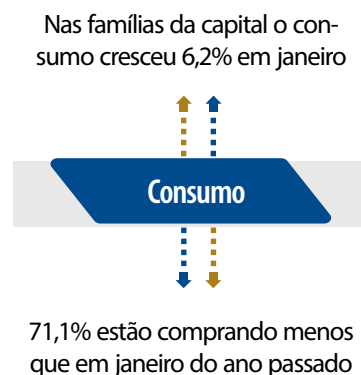
apresentaram queda de 1,7%. O mesmo acontece com o segmento de semi-duráveis que retraiu 0,4%.

“Para o empresário é hora de ser competitivo, de comprar melhor. Temos de fazer a nossa parte e esperar as próximas decisões do Governo, com relação à economia”, diz Marcus.

Intenção de Consumo das Famílias (ICF)

As famílias estão mais propensas ao consumo em Vitória neste início de ano. A intenção de consumo das famílias da capital cresceu 6,2% em janeiro deste ano, comparado com o mês anterior. Apesar da demonstração de recuperação no índice, 71,1% estão comprando menos do que em janeiro de 2015 e só 9,8% viram seu consumo aumentar no período – destes, 22,3% recebem mais do que dez salários mínimos.

O período de alta temporada e férias colaborou para o resultado positivo. Por outro lado, as famílias estão insatisfeitas com a situação da renda, em compa-



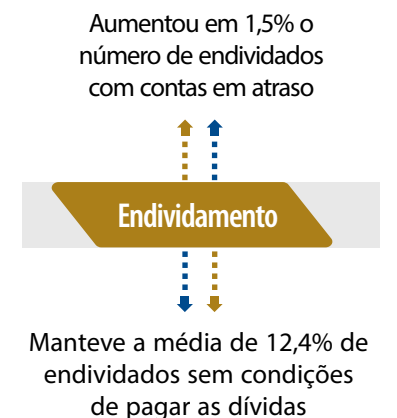
ração ao mesmo período do ano passado: 31,9% considera que o quesito não se modificou no período e 17,9% estão satisfeitos.

Para o presidente do Sindicato dos Lojistas do Comércio de Guarapari, Carlos Hoffmann, a insatisfação se deve à ilusão de que existe correção do salário mínimo acima da inflação. “A defasagem do salário vem de muito tempo. Para dizer que

houve uma correção real, eles deveriam calcular, encima dos aumentos abusivos dos tributos embutidos em tudo o que se consome. Os preços dos produtos subiram de tal forma que o aumento salarial já não acompanha o mercado”, diz.

Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC)

Reduz em 1,9% o número de endividados em Vitória no mês de janeiro, comparado a dezembro, registrando a quarta queda consecutiva do índice. O recuo, por sua vez, representa o aumento de 1,5% dos endividados com contas em atraso e a manutenção dos 12,4% dos endividados que não terão condições de pagar suas contas.



De acordo com os entrevistados, 30,5% se consideram pouco endividados com compromissos envolvendo cheques pré-datados, cartões de crédito, carnês de lojas, empréstimo pessoal, prestações de carro e seguros; 21,7% julgaram estar mais ou menos endividados, enquanto outros 10,6% se declararam muito endividados. 37,1% não possuem dívidas deste tipo.

O principal meio de endividamento permanece sendo o cartão de crédito (74,5%), seguido dos carnês (24,8%), financiamento de carros (9,2%), cheque especial (7,3%) e crédito pessoal (5,2%).

Vendas de material de construção recuam 5,8%

No Espírito Santo, a projeção para 2016 é de recuperação a partir do segundo semestre

No ano passado, a obra para reforma da casa, do apartamento, da loja de conveniência ou até mesmo da casa de praia que o consumidor deixou para fazer no final do ano, em sua maioria, com o pagamento do 13º salário, foi adiada. As vendas de material de construção no varejo brasileiro encerraram o ano de 2015 com queda de 5,8% e faturamento de R\$ 56,5 bilhões, marcando a primeira retração do segmento nos últimos 12 anos, segundo o Instituto de Pesquisas da Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção (Anamac), com o apoio da Abrafati, Instituto Crisotila Brasil, Anfacer e Siamfesp.

No cenário de incerteza econômica, o consumidor, inclusive o capixaba, retraiu o consumo. O mesmo aconteceu com a construção civil, que cada vez mais, reduziu a quantidade de produtos utilizada nos canteiros de obra. No Espírito Santo, a queda chegou aos 5% no varejo e a 13% nas vendas ligadas a grandes projetos ou construção civil, de acordo com o Sindicato do Comércio Varejista de Material de Construção da Grande Vitória (Sindmat).

“A queda no segmento no ano de 2015 foi motivada por uma série de fatores, tais como o descontrole do setor público, que tem levado as empresas a não lançarem projetos, não

gerando emprego e venda de produtos. Se temos redução nas construções, temos desemprego acentuado e o consumo acompanha este recuo”, diz o presidente do Sindimat, Iلسon Bozi.

Outro entrave para a retomada do crescimento são os constantes aumentos de tributos e impostos, por parte dos governos e da União, que dificultam a obtenção de recursos. “No ano passado, a Espanha estava com um nível de desemprego mais alto do que o Brasil e, ainda assim, a economia andava. Isto se deve ao poder aquisitivo do povo, que permite um real poder de compra, mesmo em tempos de dificuldade, o que não acontece no Brasil em função da alta

na inflação”, ressalta Bozi.

O adiamento das obras no final de 2015 pode contribuir para expandir o setor neste ano. A previsão é que este ano as vendas sejam superiores as registradas em 2015, alcançando crescimento de 5%, segundo a Anamac. Porém, o desempenho do primeiro trimestre deverá ser menor que o registrado no ano passado.

Segundo Bozi, o segmento local também deve expandir. “Temos de procurar reverter essas quedas, neste primeiro momento, enxugando as despesas e custos o máximo possível para que consigamos atingir este objetivo. Acredito que haja recuperação no setor durante o segundo semestre”, finaliza.

Foto: Divulgação/Internet

Feriadões fazem o mercado capixaba deixar de faturar até R\$ 50 milhões

Serão oito feriados nacionais e cinco pontos facultativos que vão interferir no desenvolvimento da economia, constata Fecomércio

Os feriados agradam os capixabas que trabalham durante todo o ano, afinal é o momento que encontram para descansar e viajar com amigos e familiares. Este ano serão oito feriados nacionais e cinco pontos facultativos para servidores federais, além dos feriados municipais. Alguns destes acontecerão no meio da semana, o que possibilitará o chamado “enforcamento”. Com os feriados, o comércio capixaba deixará de faturar de R\$30 a R\$ 50 milhões, segundo estimativa da Fecomércio.

Se valendo de analogia, o presidente da Federação, José Lino Sepulcri, teme que o período deixe o setor ‘sem ar’. “As sucessivas possibilidades de enforcamento, literalmente, estrangulam o comércio.

Muitos dias que poderiam ser produtivos passam obsoletos e trazem prejuízos para toda a sociedade”, afirma.

O comércio sofre o impacto dos feriados prolongados, pois depende da movimentação de consumidores e do maior número de dias úteis para avançar as vendas. Optar pelo fechamento dos estabelecimentos ou pela abertura das lojas em dias não úteis comprometem a lucratividade do setor. “A situação dos feriados não muda o cenário do comércio, pois o custo fixo do empresariado continua, reforçado por despesas extras”, pondera.

A sociedade em geral paga por isto na medida em que existe a necessidade do funcionamento de serviços essenciais, públicos e privados, que rece-

bem pagamentos extras. No caso do serviço público, implica em mais impostos, enquanto na esfera privada, acarreta aumento de custos e elevação de preços nos produtos e serviços decorrentes dos feriados.

“Hoje os custos trabalhistas ocupam a maior parte dos gastos do empresariado e fazem os dias improdutivos não compensarem. O novo aumento do salário mínimo implica em mais oneração ao empregador, mas não aumenta o poder de compra da população, o que já não nos traz retorno algum. Não bastasse esta nulidade econômica, o número excessivo de feriadões e enforcamentos vai sobrecarregar em muito o comerciante”, ressalta Sepulcri.

No interior, o movimento

do setor lojista reduz em feriados mais da metade do que em dias comuns, chegando a uma queda de 60% no comércio, e de gêneros alimentícios reduz cerca de 20%, revela o presidente do 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. Caiu cerca de 20% de gêneros alimentícios na região.

“Podemos dizer que o comércio no interior sofre mais que na capital. O consumidor vai passear, sai da cidade, e não aparece na véspera e no feriado para fazer compras. Ou seja, são dias sem movimento, e o comércio todo, seja lojista ou varejista, é prejudicado”, revela Audenir.

Mercado de beleza surpreende e recua

Desemprego, instabilidade profissional e aumento dos impostos estão entre as principais causas em 2015

O setor de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos é um dos que menos sofre com a crise. Apesar disso o setor foi afetado em 2015. As vendas de produtos de higiene e beleza somaram R\$ 42,7 bilhões no ano passado. O valor representa queda de 6% em relação ao ano anterior, já descontada a inflação, de acordo com levantamento da Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (Abihpec). Depois de crescer em dois dígitos por mais de duas décadas, esta é a primeira retração do setor em 23 anos.

Apesar disso, houve crescimento no mercado capixaba, de acordo com o presidente do Sindicato dos Lojistas do Comércio de Cariacica, José Antônio Pupim. “Percebemos que o setor está

bem aquecido e constatamos crescimento em 2015”, diz.

O aumento da procura por produtos e serviços voltados para cuidar da saúde e da estética tem ocorrido tanto no gênero feminino, quanto no masculino. Entre as mercadorias mais requisitadas pelos capixabas, destaque para a venda de produtos para cuidados com a pele, capilar, maquiagem e esmalteria.

Considerado o segmento com o terceiro maior mercado consumidor do mundo, ficando atrás de Japão e dos EUA, o mercado de beleza contribui com 1,8% do PIB brasileiro, segundo a Associação. No Espírito Santo, e também no país, a expansão do setor se deve à mídia, segundo Pupim.

“Nos últimos tempos houve um apelo midiático muito

forte em relação à necessidade de as pessoas se cuidarem melhor, tanto na parte da saúde como na estética e isto contribuiu para que o consumidor tratasse o setor como item essencial. Ao mesmo tempo, acabou se formando um consumidor exigente e que busca por atendimento especializado. Quem antes comprava batom em qualquer lugar, hoje exige um consultor de beleza”, diz.

Ótica empresarial

O aumento de impostos da alíquota de ICMS, em 17 estados brasileiros, em média de 5,9% e 16%, previstos para este ano, pode representar um obstáculo ao setor, resultando, por exemplo, como reforça a Abihpec, como a redução nas vendas.

O empresário do ramo, José Maria Pupim, espera manter o faturamento em relação a 2015 e, para isso, vai estabelecer metas para o resto do ano. Para ele, o desempenho do segmento de cosméticos poderia ser melhor.

“O desemprego e a instabilidade profissional inibem o consumo. A inflação é outro entrave, porque obriga o reajuste do preço dos produtos. A distribuição tributária que está para ser anunciada em julho também nos preocupa, porque teremos de repassar estes custos ao consumidor, que sempre se assusta e passa a consumir menos a cada reajuste. Será difícil conseguirmos competir com as grandes redes, que têm chegado fortes ao Estado”, lamenta.



Venda de produtos de higiene e beleza retraíram 6% no ano passado



Foto: Divulgação Fecomércio

Câmara de Turismo com novo fôlego

Entidade vai auxiliar nas ações e no fomento da cadeia produtiva do turismo capixaba

Promover o diálogo no setor, elaborar estudos e sugerir ações e estratégias para fomentar a atividade turística em âmbito federal, estadual e municipal. Essa é a proposta da Câmara Empresarial do Turismo (CET-ES) da Fecomércio, que foi apresentada na primeira reunião do ano, no dia 18 de fevereiro, na sede da Federação, e passa a ter uma nova composição.

O presidente da Fecomércio, José Lino Sepulcri, também presidente da Câmara, falou sobre a nova estrutura. “Entendemos que devíamos dar um novo embasamento na Câmara, um novo fôlego”, destacou.

O novo coordenador da CET-ES, Gutman Uchoa de Mendonça, destacou que a Câmara funciona como uma caixa ressonância dos empresários, que será retransmitido ao governo. Logo em seguida a secretária da Câmara, Tatiana Chafim, explicou as atividades e ações para 2016.

Convidado para participar da reunião da CET, o secretário de Estado do Turismo (Setur), José Sales Filho, ressaltou a importância dessa união com outras entidades. “Criar essa unidade das instituições só reforça ainda mais o desenvolvimento do setor. Viemos aqui apresentar o nosso planejamento estratégico, projetos para 2016, além discutir sobre a regionalização do turismo, tema importante para nosso Estado”, diz.

O secretário enfatizou a importância do trabalho da Câmara de Turismo. “Manter um

diálogo aberto entre Governo e representantes do segmento do turismo é importante para o bom andamento do desenvolvimento do turismo do ES”, destacou José Sales.

A deputada Estadual, Luzia Toledo, presidente da Comissão de Turismo da Assembleia Legislativa (Ales), também foi convidada a explanar sobre a Rota Imperial. “Viemos trazer ao conhecimento dos senhores as ações para transformar a Rota Imperial em marco do desenvolvimento do turismo e da economia capixaba, valorizando a história e a cultura do Estado, que está completando 200 anos”, afirma a deputada. Luzia Toledo destacou ainda que é muito importante que todos se apropriem da história da Rota Imperial, porque é a história do ES.

Também participaram da reunião o vice-presidente da Fecomércio, João Elvécio Faé; o diretor do Senac-ES, Dionísio Corteletti; o diretor Financeiro da entidade, Marcos Magalhães; o Gerente de Turismo do Sesc-ES, Marcelo Bethônico; a sub-secretária de Estado de Turismo, Simone Modolo; o assessor de Planejamento da Fecomércio, Mário Borgo; a executiva do ESCVB, Renata Araújo, representando o presidente João Alfonso; a gerente de Marketing da Setur, Carla Rezende, entre outros.

Câmara Empresarial de Turismo (CET-ES)

Criada em 2011, a CET-ES tem a proposta de ser o fórum

qualificado para discussão e formulação de propostas para o turismo no Estado. Desde então, vem atuando junto às entidades representativas do setor e dialogando com empresários a fim de fortalecer e unir o segmento para desenvolver e incrementar a cadeia produtiva do turismo.

A partir de seus braços sociais: Sesc e Senac, há 70

anos o sistema promove o desenvolvimento do segmento.

O Sesc é a instituição que favorece a qualidade de vida, saúde e bem-estar dos empregados do setor e seus familiares. E o Senac possibilita educação profissional de qualidade para empregados ligados à atividade turística e para aqueles que nela desejam atuar.

CONSELHO

Presidente

José Lino Sepulcri

Vice-Presidente

João Elvécio Faé

Secretário Executivo/Coordenador

Gutman Uchoa de Mendonça

Secretária

Tatiana Chafim

Diretor Regional do Senac

Dionísio Corteletti

Gerente de Turismo do Sesc

Marcelo Bethônico

Secretaria Estadual de Turismo

José Sales Filho

Convention Bureau

João Alfonso Silva

AÇÕES

- Reuniões do Conselho
- Reuniões com trade turístico
- Assentos Conselhos de Turismo
- Propor e executar ações para o desenvolvimento da atividade turística
- Acompanhar ações dos poderes executivo e legislativo que impactam no setor
- Promover e participar de eventos e seminários
- Ações de comunicação e informação ao trade
- Consolidar dados e informações de pesquisas nacionais feitas sobre o setor

ENTIDADES PARCEIRAS:

ABAV/ES

SINDBARES/ES

ABEOC/ES

SINDETUR/ES

ABLA/ES

SINDLOC/ES

ABIH/ES

SINDPROM/ES

AGROTURES

UBRAFE/ES

CONVENTION MONTANHAS

SESC

ES CONVENTION

SENAC

Fecomércio orienta lojistas sobre funcionamento aos domingos

Nota de esclarecimento foi emitida pela Federação aos lojistas de shopping centers a não realizarem negociações

Diante das ações envolvendo a permanência do funcionamento das lojas de shoppings aos domingos, a Fecomércio emitiu nota oficial orientando a lojistas do comércio que não façam negociação individual.

A orientação surgiu após uma reunião na Federação, com presidentes de Sindicatos dos Lojistas da Grande Vitória, empresários e administradores de shoppings da região, referente a decisões judiciais envolvendo a abertura de lojas de shoppings aos domingos.

Uma das principais orientações aos empresários na reunião é para que nenhum tipo de negociação individual seja feita

com o Sindicato dos Empregados do Comércio do Estado (Sindicomercários-ES). “De forma alguma vamos permitir o fechamento de lojas aos domingos. A decisão do juiz do Trabalho de Vitória a favor dos empresários na capital é prova disso. Uma portaria não pode se sobrepor à lei federal. Nossa orientação é que nenhum empresário negocie, uma vez que a lei permite a atividade”, enfatizou o presidente da Fecomércio, José Lino Sepulcri.

Para o presidente do Sindicato dos Lojistas de Cariacica, José Antônio Pupim, o Espírito Santo estaria na contramão do progresso. “O tempo é de unir forças e

evitar mais demissões por causa da crise. A nossa orientação é que nenhum empresário negocie individualmente acordos, procure o seu sindicato. O sindicato tem assessoria jurídica para orientar quanto a cumprir todas as leis e normas”, destacou.

O presidente do Sindicato dos Lojistas do Comércio de Vila Velha, José Carlos Bergamin, afirmou que “a conversa foi no sentido de orientar a categoria para que haja um melhor entendimento da atual situação. Estamos diante de um impasse e vamos dialogar para, num futuro em que a economia se apresente melhor, possamos dar mais benefícios aos trabalhado-

res. Agora é impossível, e esse benefício em questão não é obrigado por lei”.

O presidente do Sindicato dos Lojistas de Vitória, Cláudio Sipolatti, explicou que o que fez alguns lojistas da Serra terem as suas lojas fechadas foi o fato de eles terem procurado o Sindicomercários-ES e firmado acordo. “Essa reunião serviu para isso. Vamos orientar os empresários a não fazerem o acordo, uma vez que eles têm, sim, direito de abrir as lojas aos domingos. Nossa orientação é que os empresários não façam nenhum contrato individual e que, se tiverem problemas, procurem a Fecomércio ou os seus sindicatos patronais”.

FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO DO ESTADO DO ESPÍRITO SANTO - FECOMÉRCIO-ES

NOTA DE ESCLARECIMENTO AOS LOJISTAS ESTABELECIDOS NOS SHOPPING CENTERS

A FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO DO ESTADO DO ESPÍRITO SANTO – FECOMÉRCIO/ES, considerando as desconhecidas informações a respeito do direito dos estabelecimentos comerciais localizados nos shopping centers funcionarem aos domingos, com o objetivo de resguardar direitos e trazer tranquilidade aos Senhores Empresários e à população de um modo geral, em consonância harmoniosa com os Sindicatos dos Lojistas da Grande Vitória, vem a público, apenas com base e respeito às leis, esclarecer o seguinte:

1. O artigo 6º da Lei nº 10.101, de 19 de dezembro de 2000, alterada pela Lei 11.603, de 5 de dezembro de 2007 estabelece:

Art. 6º - Fica autorizado o trabalho aos domingos nas atividades do comércio em geral, observada a legislação municipal, nos termos do art. 30, inciso I, da Constituição.

Parágrafo Único. O repouso semanal remunerado deverá coincidir, pelo menos, uma vez no período máximo de três semanas, com o domingo, respeitadas as demais normas de proteção ao trabalho e outras a serem estipuladas em negociação coletiva.

A Fecomércio-ES e seus sindicatos lojistas filiados, no instante em que deseja tranquilizar os empresários sobre o inquestionável direito de abrir seus estabelecimentos aos domingos, principalmente nos shopping centers, esclarece: é importante que as obrigações acessórias sejam cumpridas, como

estabelece o Art. 6º da Lei acima citada.

Os empresários do comércio deverão se ater sempre ao exercício da lei e o que reza na Convenção Coletiva de Trabalho assinada com o Sindicato dos Empregados do Comércio – Sindicomercários-ES.

Qualquer acordo, contrato, termo de compromisso de qualquer natureza que o empresário lojista for questionado para assinar com o Sindicomercários, deverá ter anuência da Fecomércio ou do Sindicato dos Lojistas do seu município. O empresário, que não atender a esse ritual, de buscar suas efetivas responsabilidades e direitos para assinar documentos de qualquer natureza com o Sindicomercários ou qualquer outra entidade de direito Sindical ou não, assume inteira responsabilidade pelos seus atos.

De acordo com a Lei nº 11.603, de 5 de dezembro de 2007, que altera o dispositivo da Lei 10.101, de 19 de dezembro de 2000, os estabelecimentos lojistas são livres para trabalhar aos domingos.

Conscientes de suas responsabilidades a Fecomércio-ES e os sindicatos lojistas que lhe são filiados prestarão toda assistência jurídica aos empresários que forem obstaculados de abrir seus estabelecimentos aos domingos, desde que estejam cumprindo o que determina a legislação em vigor.

As consultas dos Senhores Empresários poderão ser dirigidas ao Serviço Jurídico da Fecomércio-ES, na pessoa do Dr. José Willian de Freitas Coutinho através do telefone (27) 3227-3199 – Opção 4 ou no e-mail jurídico.fecomeres@terra.com.br.

Comércio se engaja no combate ao *Aedes aegypti*

Federação do Comércio apoia também o programa “Movimento 21 dias por uma vida mais saudável”, a partir de uma ação de prevenção e conscientização em conjunto com o Governo do Estado

Os setores de comércio, serviços e turismo participam da luta contra o mosquito *Aedes aegypti*. A iniciativa faz parte de uma parceria entre o Sistema Fecomércio-Sesc-Senac e o Governo do Estado, a partir da Secretaria de Estado da Saúde (Sesa), com o objetivo de promover ações para abordar o assunto entre os empresários e auxiliar na adesão de entidades que possam também atuar na luta contra o mosquito.

No Espírito Santo, de acordo com a Secretaria de Estado da Saúde (Sesa), registrado até o dia 18 de fevereiro deste ano, 1.739 casos suspeitos de infecção pelo zika vírus, sendo 20 confirmados laboratorialmente. Parte da solução para combater a proliferação do mosquito transmissor do zika vírus, da dengue e da chikungunya é a prevenção.

“O Sistema, consciente de seu papel junto à sociedade acredita que a prevenção é a melhor solução, desta forma convidamos os Sindicatos filiados à Federação, as unidades do Sesc e do Senac de todo o Estado do Espírito Santo, além de membros do GTFaz que envolve setores como transporte, indústria, contábil e cooperativismo à participarem deste plano de ação por meio da conscientização e mobilização para combater o *Aedes aegypti* e, também, a busca de uma vida mais

saudável”, ressalta o presidente do Sistema, José Lino Sepulcri.

Vida Saudável

O secretário de Estado da Saúde, Ricardo de Oliveira, também pediu a colaboração da Fecomércio para ajudar na divulgação do “Programa Vida Saudável”, lançado no final de 2015 pela Sesa. “Estamos falando de prevenção. Não temos dúvida, mesmo em nível mundial, de que se não houver prevenção, os problemas na área de saúde serão sempre maiores”, destacou.

O Programa, conhecido pela classe empresarial, também tem sido divulgado pela Federação em seus sindicatos filiados. “Temos de conscientizar as pessoas porque essa é uma iniciativa que não trará só resultados individuais. É bom saber que estamos buscando usar o recurso público com qualidade”, disse Sepulcri.

A parceria foi firmada no dia 13 de janeiro, na sede da Fecomércio, em Vitória, e contou ainda com a participação da gerente de Vigilância em Saúde da Sesa, Gilsa Rodrigues; do gerente de Planejamento e Desenvolvimento Institucional, Francisco José Dias da Silva; do diretor regional do Sesc, Gutman Uchôa de Mendonça; e dos assessores da Federação.



O diretor Regional do Sesc, Gutman Uchôa de Mendonça; o presidente da Fecomércio, José Lino Sepulcri; e o secretário de Saúde do Estado, Ricardo de Oliveira durante a reunião

Foto: Comunicação Fecomércio

Entre na campanha!

A prevenção contra o mosquito começa em casa. Você faz parte da batalha contra o *Aedes aegypti*. Colabore com a campanha “Espírito Santo contra o mosquito”. A Secretaria da Saúde alerta para alguns cuidados que podem ser tomados. São eles:

1. Fazer uma lista com tudo o que deve ser verificado dentro de casa e no quintal para que nenhum item importante seja esquecido;
2. Escolher dias fixos da semana para fazer limpezas e eliminar os criadouros do vetor, pois o ciclo evolutivo do mosquito dura, em média, de cinco a sete dias. Se numa semana a limpeza foi feita no sábado e na outra deixou para fazer na segunda-feira, por exemplo, já se passou o período evolutivo e novos mosquitos podem ter surgido. Por isso, faça a limpeza no dia estabelecido;
3. Recipientes como vasilhas de animais domésticos necessitam ser limpos nas bordas para retirar possíveis ovos do mosquito, assim como em vasos de plantas, tonéis, caixas d’água e a bandeja que fica atrás da geladeira. A bandeja da geladeira e os vasos de planta devem ser mantidos sempre sem água;
4. É essencial manter os quintais bem varridos, eliminando recipientes que possam acumular água, como tampinha de garrafa, folhas e sacolas plásticas. Confira se as lonas de cobertura estão esticadas, sem acúmulo de água. Coloque garrafas vazias de cabeça para baixo, e se por algum motivo tiver pneus no quintal, mantenha-os secos e abrigue-os em local coberto ou descarte-os corretamente se não tiverem utilidade;
5. Se a casa tiver que ficar fechada por mais de cinco dias, tempo que o mosquito leva para se desenvolver, é importante repassar a lista de verificação antes de sair, lembrando também de manter fechadas as tampas de vasos sanitários e de ralos pouco usados, como os de áreas de serviço e de lazer, que possam acumular água; fechar os ralos dos banheiros; e guardar a vasilha de água e de comida dos animais de estimação.

*Com informações do site da Secretaria de Estado da Saúde (Sesa)

Atendimento é o trunfo para fidelizar consumidor

Consumidor mais exigente torna o bom atendimento fundamental. Para especialistas, empresários também devem se envolver



Divulgação/Internet

Consumidor busca, além de produtos e serviços de qualidade, um atendimento de excelência

O atual cenário econômico capixaba inspira cuidados. O desemprego, o alto endividamento e o baixo poder de compra atingiu em cheio o consumidor, que se vê obrigado a comprar menos e de forma pontual.

Estes fatores aumentam a competitividade entre as empresas, que são compelidas a buscar formas para atrair clientela. Sendo assim, o atendimento tem sido fator imprescindível na hora da contratação de um funcionário, como na necessidade de mexer nos quadros da equipe, na fidelização do cliente e, conseqüentemente, nas vendas.

No mercado, estatísticas mostram que o mau atendimento é responsável por 70% das mudanças de fornecedor de produtos ou serviços. Apenas 30% trocam de fornecedor por problemas de qualidade, preço e prazo. O consumidor atual anda mais exigente, buscando além de produtos e serviços, um atendimento de excelência. Isso, segundo a ins-

trutora de gestão e comércio do Senac-ES, Sofia Pedrini, é o diferencial para que a empresa consiga melhorar suas vendas.

“Muitas vezes o cliente prefere pagar mais caro por um serviço, em virtude de um atendimento diferenciado, exclusivo. Este diferencial no atendimento se deve, em boa parte, à simpatia do vendedor. Um atendimento de qualidade não pode ser maçante ou forçar o cliente a adquirir determinado produto. Seja sincero – obviamente isto não inclui denegrir a imagem de quem quer que seja -, mas deve transmitir alguma verdade”, ressalta.

De acordo com ela, os principais erros cometidos por vendedores e/ou recepcionistas de determinado estabelecimento estão ligados ao excesso de perguntas e ao interesse pela agilidade no fechamento no negócio.

“O cliente pode se sentir incomodado, caso o seu interesse se torne um interrogatório e isto abre muitas brechas

para as gafes. Se ele está fazendo uma pesquisa desejando conhecer um restaurante, por exemplo, ou se foi fazer uma análise e acabou não contratando o serviço, o vendedor deve ser agradável da mesma forma. Se estou olhando o produto e desisto, caso o vendedor seja cordial, sensato e me atenda bem, independentemente se vou efetuar a compra naquele momento, vou dar a preferência a este vendedor, caso decida voltar ao estabelecimento”, diz.

Os lojistas devem ficar atentos, pois esse atendimento vai refletir na satisfação do cliente, levando, muitas vezes, a decisão se retorna ou não ao estabelecimento comercial. Por isso, o empregador também tem sua parcela de responsabilidade no bom ou mau atendimento prestado por sua equipe. Deve haver um diálogo constante e a manutenção de um bom relacionamento com os funcionários refletem na hora do atendimento ao público.

“Ter uma boa conversa, um contato diário com sua equipe para

ser criticado e ser cobrado. É um relacionamento de troca que estimula os funcionários e, aliados a outros fatores, como as promoções, se tornam atrativos para um potencial cliente”, afirma Sofia.

Invista em você e na sua equipe

- 1. Atenda bem seu cliente da mesma forma como gostaria de ser tratado;**
- 2. Trate o cliente igualmente antes e depois da consulta, pesquisa ou compra que ele estiver realizando. Se você quer fidelizar o cliente, este é um bom momento;**
- 3. O contato com o cliente deve ser explorado ao máximo. Se ele solicitou atendimento antes de comprar, tire suas dúvidas;**
- 4. Se mostre acessível durante a compra e assim permaneça durante toda a experiência. Isso influencia diretamente a decisão do consumidor.**

Senac: sete décadas qualificando o capital humano do comércio

Até hoje, a instituição realizou mais de 63 milhões de atendimentos em todo o Brasil, disponibilizando para o mercado mais de 800 mil qualificações

2016 é ano de comemorar o aniversário do Senac, que vem há 70 anos ajudando o setor do comércio de bens, serviços e turismo do país a crescer. Desde 1946, foram mais de 63 milhões de atendimentos que aumentaram as chances de muitos brasileiros se inserirem no mercado de trabalho.

No dia 10 de janeiro a instituição completou as setes décadas de existência e atuação. Ao acompanhar as constantes mudanças do universo profissional, e se antecipar às demandas do empregado e do empregador, o Senac sagrou-se como um agente transformador da sociedade.

Sempre de olho no futuro, a instituição vem investindo em projetos pioneiros voltados à qualificação dos trabalhadores do comércio que impulsionaram a sua atuação e, até hoje, fortalece a sua marca em todo o país. O viés da inovação se faz presente em seus 7.292 ambientes pedagógicos espalhados em todo o Brasil e permeia seus mais de

800 cursos em formação inicial e continuada, educação profissional técnica de nível médio e educação superior, nas modalidades presenciais e a distância.

A capilaridade do Senac também deve ser considerada como um diferencial no mercado da educação profissional. Hoje, são mais de 600 unidades operativas espalhadas em cerca de três mil municípios. Manter a contemporaneidade, sintonizando as tendências do mundo do trabalho com uma oferta educacional de qualidade, é o seu compromisso que vem se traduzindo em melhorar a vida de pessoas, organizações e comunidades, graças aos seus cursos e atendimentos gratuitos, realizados em todo o país para os brasileiros de baixa renda.

A busca pela inclusão social também sempre esteve presente, mas ganhou um novo impulso, a partir de 2008, quando ampliou suas ações de inclusão social com recursos próprios, por meio do Programa Senac de Gratuidade (PSG). Mais de 1 milhão e

800 mil brasileiros já foram beneficiados com o programa.

Minimizando as distâncias

Na busca de eliminar as barreiras da formação e do aperfeiçoamento de pessoas no setor terciário, o Senac chega nas mais longínquas comunidades. Um exemplo disso é o Programa SenacMóvel. Com salas de aula e laboratórios itinerantes, atualmente, são 87 carretas-escola, que atendem populações das periferias e do interior do país, e uma balsa-escola, que dá acesso os ribeirinhos da região amazônica a ensino de qualidade, conforto e infraestrutura de tecnológica de ponta.

Outra iniciativa é a educação profissional sem fronteiras, na oferta de programações à distância. Hoje, a Instituição conta com a Rede Nacional de Educação a Distância, com cursos online nos níveis Livre (Formação Inicial e Continuada), Técnico e Superior, ofertados em todo o

Brasil, por meio do portal Senac EAD (www.ead.senac.br).

Aprender fazendo

Nas instalações físicas, os laboratórios do Senac ilustram a vanguarda da Instituição. Eles são equipados com as últimas tecnologias para acompanhar as demandas por formação profissional de estabelecimentos de primeiro mundo e atender a uma clientela cada dia mais exigente.

Nesses espaços pedagógicos, os alunos recebem a orientação de instrutores especializados e desfrutam de uma infraestrutura similar a que encontrará no mercado de trabalho, dando-lhes a oportunidade de enriquecer o aprendizado com a vivência prática da profissão. Tratam-se das empresas pedagógicas Senac, atualmente, mais de 50 espalhadas pelo Brasil, tais como restaurantes, lanchonetes, confeitarias e cafês-escola, além de salões de beleza, salões de estética, postos de gasolina e supermercado.

Além disso, temos o desenvolvimento de tecnologias e a produção de conhecimento com a publicação de materiais didáticos, cerca de 1.400 títulos produzidos pelos centros editoriais da Instituição para atender as mais diversas áreas de atendimento, e um quadro de docentes qualificado. Nesse ciclo de evolução, o Senac mantém a relevância da educação profissional e se insere como uma engrenagem em prol do desenvolvimento socioeconômico no país.

No Espírito Santo, o Senac conta com unidades nos municípios de Vitória, Vila Velha, Cachoeiro de Itapemirim, Colatina, Guarapari, Linhares, São Mateus e Venda Nova do Imigrante. O Regional conta ainda com três carretas móveis (beleza, saúde e turismo). A média de atendimentos por ano é 45 mil alunos.



Mesa Brasil Sesc põe toneladas de alimentos na mesa do capixabas

No ano passado, o Programa Mesa Brasil Sesc-ES/ Banco Ceasa-ES de Alimentos doou 1.697.917,00 quilos de alimentos para entidades sociais

Em 2015, o Programa Mesa Brasil Sesc-ES/Banco Ceasa-ES de Alimentos distribuiu 1.697.917,00 quilos de alimentos aptos para o consumo à instituições sociais cadastradas. O Programa faz uma ponte entre parceiros doadores de alimentos e instituições sociais e tem o intuito de reduzir a fome e o desperdício de frutas, verduras e legumes, que seriam descartados por não estarem atrativos para venda, por exemplo, com amassados, com arranhões ou fora do padrão.

O Mesa Brasil é um programa de segurança alimentar e nutricional que faz parte de uma rede nacional de combate à fome e ao desperdício de alimentos. “Nosso objetivo é contribuir com a diminuição do desperdício e redução da insegurança alimentar e nutricional de pessoas de todas as idades em situação de vulnerabilidade social. Conseguimos fazer isso, a partir da captação e da distribuição de alimentos excedentes, fora dos padrões de comercialização, mas que estão próprios para o consumo, para serem doados às entidades sociais cadastradas”, afirma a coordenadora do Programa Mesa Brasil Sesc-ES, Vanessa Baptista Massini.

A cada ano aumenta a quantidade de doações, que permite o atendimento às entidades sociais. Ao todo, 172 instituições, como creches, abrigos, albergues, casas lares, e eventualmente, algumas associações e hospitais filantrópicos, foram beneficiadas no ano passado, com alimentos de doações de parceiros no Estado, como produtores rurais, comer-



Divulgação Mesa Brasil Sesc

ciantes e lojistas da Centrais de Abastecimento do Espírito Santo (Ceasa), e também de parceiros nacionais como a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), Leão Alimentos e Bebidas, entre outros.

Dentre as diretrizes de atuação do programa, está a realização de visitas para cadastro e monitoramento das entidades sociais e ações socioeducativas para as instituições sociais cadastradas e parceiros doadores, destinadas à orientações sobre alimentação, nutrição, desperdício de alimentos, promoção da cidadania e sustentabilidade dos serviços socioassistenciais.

“O braço social, e também educativo, do Sistema Fecomércio-Sesc-Senac capixaba, por meio do Programa Mesa Brasil, entende a alimentação como direito humano garantido, assim desenvolve atividades socioeducativas para que as instituições e as famílias busquem sua autonomia”, comenta o presidente do Sistema Fecomércio-Sesc-Senac do Espírito Santo, José Lino Sepulcri.

O QUE PODE SER DOADO

- Alimentos: Hortifrutigranjeiros, Grãos e cereais, Frios e laticínios, Enlatados e conservas, Pães e massas, Carnes e derivados.
- Produtos e Serviços: Produtos de limpeza e higiene, roupas em geral, calçados, fraldas, embalagens, brinquedos, materiais descartáveis, utensílios de cozinha, lavagem de veículos, transporte, serviços gráficos, divulgação, cessão de espaços, trabalhos voluntários em atividades educativas, seleção e manipulação dos alimentos, entre outros.

VANTAGENS PARA O DOADOR

- Ampliação das ações de responsabilidade social e cidadania corporativa;
- Isenção do ICMS (Confaz – Decreto nº 41.374 de 30 de janeiro de 2002, Art. 1) para os produtos e serviços doados ao Programa Mesa Brasil Sesc;
- Diminuição de custo com descarte de produtos fora dos padrões de comercialização, porém ainda próprios para o consumo;

- Divulgação das ações sociais desenvolvidas nos canais do Sesc e demais parceiros;
- Acompanhamento da destinação final das doações através de relatórios de prestação de contas.

CRITÉRIOS PARA CADASTRAMENTO DE INSTITUIÇÕES SOCIAIS

- Prestar atendimento gratuito;
- Não ter vínculo político-partidário;
- Ter o Alvará Sanitário e de funcionamento em dia;
- Ter cozinha, preparar e servir refeições na própria sede (exceto atendimento a famílias);
- Ter espaço e despensa minimamente adequados;
- Ter disponibilidade para participar das ações educativas promovidas pelo Programa;
- Dispor de meios de transporte para buscar alimentos na sede do Programa;
- Ter caixas adequadas para buscar os alimentos.

Informações: Mesa Brasil Sesc-ES:

Acesse: www.sesc.com.br/mesabrasil

E-mail: nutricao-mbsees@es.sesc.com.br ou mesabrasil@es.sesc.com.br

TEL:(27) 3216-7133 / 3136-2330 / 3396-1966



Cartões de crédito e débito no vermelho

O mercado de cartões deve desacelerar o ritmo e crescer 6,5% neste ano em relação a 2015, totalizando R\$ 1,15 trilhão em transações com plásticos de crédito e débito, de acordo com estimativa da Associação das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (Abecs). No terceiro trimestre, o mercado movimentou R\$ 267,8 bilhões, alta de 8,1%

ante o ano anterior. Do total, compras com cartões de crédito totalizaram R\$ 168,5 bilhões de julho a setembro, aumentando 5,6% na mesma base de comparação. O débito alcançou R\$ 99,3 bilhões, aumento de 12,6%. De janeiro a setembro, o mercado de cartões cresceu 9,5% em relação a igual período de 2014, para R\$ 776,7 bilhões. Mais de

200 mil estabelecimentos comerciais já aceitavam diferentes bandeiras de cartões em uma mesma máquina (POS, na sigla em inglês) até novembro do ano passado. Apesar da projeção de recuo no segmento, a entidade acredita que o número de lojistas que aceita várias bandeiras de cartões deve crescer substancialmente em 2016.



Fecomércio questiona tributação com Temer

O presidente do Sistema Fecomércio-ES, José Lino Sepulcri, esteve presente junto às lideranças empresariais e sociedade civil, na reunião com o vice-presidente da República Michel Temer, em Vitória-ES, em 15 de fevereiro. No espaço aberto para reforçar o diálogo entre os presentes, Sepulcri apresentou as indagações so-

bre os esforços fiscais e a recessão econômica. “É notório que o maior ‘esforço fiscal’ do Governo vem do aumento de impostos em plena recessão, sobre a população brasileira, que já paga uma das mais elevadas cargas tributárias do mundo. O que a sociedade quer aplaudir é o corte de gastos do Governo, mas esse

anúncio foi adiado”. E aplaudido pelos presentes, completou sua pergunta, “não seria a hora de construir uma solução duradoura e definitiva?” Em resposta ao questionamento, o vice-presidente da República, Michel Temer, reconhece que a carga tributária é pesada, porque não reproduz serviços públicos de qualidade.



STF elimina impostos sobre e-commerce

Em decisão tomada no dia 17 de fevereiro, o Supremo Tribunal Federal (STF) derrubou as novas regras de cobrança do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) que prejudicavam os pequenos negócios, especialmente o e-com-

merce. Com isso, as micro e pequenas empresas que vendem para fora de seus estados de origem voltam a pagar apenas o Simples Nacional em suas transações. A liminar foi concedida à Ordem dos Advogados do Brasil (OAB), que impetrou junto

a Confederação Nacional do Comércio (CNC) uma Ação Direta de Inconstitucionalidade (ADI) pedindo a suspensão das regras de cobrança do tributo em vigor, desde 1º de janeiro, pelo Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz).

Câmara de Turismo presente aos 200 anos da Rota Imperial



O Sistema Fecomércio, por meio da secretária executiva da Câmara Empresarial de Turismo (CET-ES), Tatiana Chafim, prestigiou no dia 23 de fevereiro, na Assembleia Legislativa do ES (Ales), a sessão especial alusiva aos 200 anos da Rota Imperial. “É muito importante que a comunidade também esteja inserida no processo dos festejos e na estruturação desse produto turístico ‘Rota Imperial’ para que todos sejam beneficiados com a atividade turística”, pondera. O presi-

dente do Sistema Fecomércio/Sesc/Senac -ES, José Lino Sepulcri, ressalta que esta ação é uma iniciativa positiva para apresentar a relevância histórica do percurso. “O Espírito Santo precisa destas iniciativas para despertar nos gestores a importância de investir no turismo”, diz. A solenidade foi presidida pela deputada e vice-presidente da Ales, Luzia Toledo, e contou com a participação do secretário de turismo do Estado, José Sales Filho, e prefeitos dos 15 municípios que integram a Rota.