

# FOLHA FECOMÉRCIO

# ALAGOAS

Revista produzida pelo Sistema Fecomércio/Sesc/Senac Alagoas

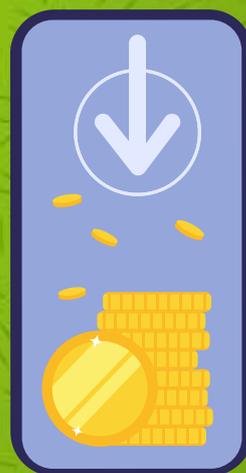


**PRIMEIRA SEMANA  
REGISTRA R\$ 9,3 BILHÕES  
EM MOVIMENTAÇÕES**

página 11



Saúde Empresa disponibiliza ao trabalhador uma série de serviços de saúde  
página 17



Cursos promovidos pelo Senac e MPT possibilitam recomeço para população  
página 18

Ilustrações/Fundo: Freepik/PCHVECTOR/MACROVECTOR

# NATAL COMPARTILHADO V

PALMEIRA DOS ÍNDIOS  
2020

Período de compras:  
23 de novembro a 8 de janeiro

Sorteio: 8 de janeiro de 2021

2 MOTOS POP 0 KM



15 MIL REAIS  
EM VALES-COMPRA

PREMIAÇÕES

1 CARRO 0KM



IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS.

Realização:



Patrocínio:



Apoio:



# NATAL DOS SONHOS



PENEDO

VOCÊ SONHA,  
O COMÉRCIO DE PENEDO REALIZA!

2 MOTOS 0 KM

5 SMARTPHONES

3 TELEVISORES 32"



**PERÍODO DE COMPRAS** | De 16 de novembro de 2020 a 16 de janeiro de 2021  
**SORTEIO** | 16 de janeiro de 2021, na Praça Comendador Peixoto, às 12h

**INFORMAÇÕES** | [sindilojas-penedo@fecomercio-al.com.br](mailto:sindilojas-penedo@fecomercio-al.com.br) | 82 3551 2610

\*Fotos ilustrativas

REALIZAÇÃO:



PATROCÍNIO:



APOIO:



---

## Palavra do Presidente

---



**Gilton Lima** | Presidente do Sistema Fecomércio/Sesc/Senac Alagoas

---

*Um ano que ficará marcado na vida de todos nós como o ano da pandemia do coronavírus. No âmbito pessoal ou profissional, foi um ano que evidenciou mais do que palavras como perseverança, fé e união; trouxe a necessidades de vivenciá-las, ainda que em silêncio. Cada ser humano foi desafiado a se reinventar, adaptando-se à nova realidade a descobrindo novas formas de viver.*

*No âmbito profissional, o desafio foi ainda maior, principalmente para aqueles que, por serem empreendedores, têm na sua empresa não apenas a fonte de sustento de sua família, mas a das famílias de cada colaborador. Foi um ano intenso e que ainda irá ressoar nos próximos meses.*

*Mas apesar de todas as dificuldades, tivemos a oportunidade de somar forças para*

*buscar soluções. O setor produtivo se uniu para, junto do o Governo do Estado, construir um protocolo sanitário que pudesse recolocar as empresas em atividade, mas sem comprometer o protocolo de segurança com as medidas de isolamento social. Cada um fazendo sua parte, ganha a coletividade e, principalmente, a saúde de todos.*

*Particularmente, como empresário, sei o como foi difícil manter os estabelecimentos nos dias fechados. Sem faturamento e com muitos compromissos financeiros, sem dúvida foi uma gestão desafiadora. Mas acompanhando tudo de perto como presidente de uma entidade que atua na defesa do Comércio de Bens, Serviços e Turismo, pude ver o quanto os empresários destes setores são guerreiros. A todos, um Feliz Natal e um próspero Ano Novo!*

**PRESIDENTE**

José Gilton Pereira Lima

**1º VICE-PRESIDENTE**

Valdomiro Feitosa Batista

**DELEGADO REPRESENTANTE JUNTO À CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO**

José Gilton Pereira Lima

**DIRETORA REGIONAL DO SESC ALAGOAS**

Maria Ivanilda da Silva

**DIRETORA REGIONAL DO SENAC ALAGOAS**

Telma Maria Ribeiro Guimarães

**CONSELHO DE REPRESENTANTES**

Wilton Malta de Almeida

José Gilton Pereira Lima

Valdomiro Feitosa Batista

Arthur Georges Guillou

Adeildo Sotero da Silva

Nilo Ítalo Zampieri Júnior

José Antonio Vieira

**SINDICATOS FILIADOS**

Sindicato do Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos

Sindicato dos Representantes Comerciais no Estado de Alagoas

Sindicato do Comércio Varejista de Penedo

Sindicato do Comércio Varejista de União dos Palmares

Sindicato do Comércio Varejista de Arapiraca

Sindicato do Comércio Varejista de Palmeira dos Índios

Sindicato do Comércio Atacadista e Distribuidor do Estado de Alagoas

Sindicato da Habitação de Alagoas

# FOLHA FECOMÉRCIO ALAGOAS

Ano XXI | Nº 197 | Novembro/Dezembro de 2020

## Redação Fecomércio

Sandra Peixoto | MTE/AL 695

## Redação Sesc

Fabiana Barros | MTE/AL 712  
Robson Muller | MTE/AL 1.885  
Lucas Amorim (estagiário)

## Redação Senac

Cristiane Calaça | MTE/AL 1.086  
Lyara Munt | MTE/AL 1.735

## Projeto Gráfico e Diagramação

Clauderlan Vilela | MTE/AL 1.574

## Endereço

Rua Professor Guedes de Miranda, 188  
Farol, Maceió, Alagoas  
CEP 57055-220

## Contato

(82) 3026-7200  
comunicacao@fecomercio-al.com.br



## CAPA

### SEÇÕES

Palavra do Presidente **3**

Entrevista // Felipe Rocha, assessor econômico da Fecomércio, fala sobre as perspectivas para 2021 **6**

Panorama **13**

Artigo // E agora, o que fazer diante da concorrência? **22**

### FECOMÉRCIO

Detran AL atende a pleito da Câmara Empresarial e processo de primeira CNH pode ser feito online **8**

Diretoria da Fecomércio busca estreitar relações com o Governo do Estado **9**

Fecomércio é ponto de coleta do projeto Tampinha Legal, do Amor 21 **10**

**Na primeira semana de operações completas, PIX movimentou R\$ 9,3 bilhões 11**

Novo decreto do setor de medicamentos concede benefício fiscal a atacadistas **12**

### SESC

Arte da Palavra aposta em novo formato para manter circuito literário durante a pandemia **14**

Direção do Sesc recebe presidente do Senalba e na pauta a atuação das entidades **15**

Violonista explora composições de diferentes épocas em concerto do Sesc Partituras **16**

Projeto Sesc Saúde Empresa atende colaboradores de nove empresas alagoanas **17**

### SENAC

Cursos gratuitos promovidos pelo Senac e MPT/AL possibilitam recomeço para maceioenses **18**

Fórum de Aprendizagem discute perspectivas para o programa de Jovem Aprendiz **20**

## Felippe Rocha, assessor econômico da Fecomércio, fala sobre as perspectivas para 2021



Para 2021, economista destaca a Fecomércio Investimentos, iniciativa em parceria com a Guide Investimentos

Se tem um ano que mexeu com a economia, este ano foi 2020. Passados nove meses ainda sob a pandemia do Covid-19 (coronavírus), não há dúvidas de que os impactos sociais e econômicos irão refletir na dinâmica do próximo ano. Embora o Comércio e Turismo já iniciem uma recuperação, o setor de Serviços ainda ensaia uma retomada. Em tempos difíceis, reduzir custos ao máximo, pegar apenas os empréstimos necessários para manter o capital de giro e caixa para aquisição de insumos e poder vender são a estratégia mais correta para todos os empresários dos setores que mais sentiram os efeitos do isolamento social e da pandemia, conforme avaliou o assessor econômico da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Alagoas (Fecomércio AL), Felipe Rocha, em entrevista ao repórter Arnaldo Ferreira, do jornal Gazeta de Alagoas. Confira:

**Folha Fecomércio** - Quais os efeitos da Pandemia no Comércio de Alagoas, quantas empresas fecharam e quantas resistiram?

**Felippe Rocha** - Nossa primeira pesquisa apontou que, durante o mês de abril, o fechamento dos segmentos comerciais e de serviços não essenciais custou R\$ 1,5 bilhão na ge-

ração de riqueza do estado de Alagoas. Um grande número de estabelecimentos comerciais foi encerrado entre janeiro até setembro deste ano. No total, 3.128 encerramentos de empresas. Contudo, foram abertos 11.345, gerando um saldo positivo entre abertura e encerramento de 8.217.

O que se esconde dentro desses números positivos é que a grande maioria dos negócios abertos é de microempreendedores individuais: dos 11.345 negócios abertos, 9.314 são MEI. A justificativa se dá justamente pelo desemprego. Não havendo emprego, a solução é partir para a abertura de seu próprio negócio e gerar sua própria renda, seja como motorista ou entregador de aplicativo, o que denota a precariedade desses novos negócios.

**Folha Fecomércio** - O impacto representou quanto em demissões?

**Felippe Rocha** - Entre abril a julho, período de isolamento social mais intenso, foram perdidos cerca de 18.819 postos de trabalho, o que explica, em parte, o crescimento de MEI no período.

**Folha Fecomércio** - Como o setor reage esta reta final de 2020?

---

**Felippe Rocha** - Na comparação anual, entre janeiro a agosto, a queda do setor de Comércio é de 7,2% e, no de Serviços, foi mais expressiva, chegando a 19,6%. Contudo, os meses de julho e de agosto apontaram crescimento para o setor de Comércio na variação mensal do mês imediatamente anterior e contra o mesmo mês do ano passado, demonstrando crescimento real para esses meses. O setor de Serviços ainda não consegue sair do lugar, mas vem demonstrando fadiga desde 2015.

**Folha Fecomércio** - Por conta da recessão poderá ocorrer redução em investimento em 2021 ou não?

**Felippe Rocha** - Acreditamos que, em 2021, devido a ociosidade da Indústria, do Comércio e do setor de Serviços, ocorram muito mais contratações do que investimentos. Em 2022, com a normalização da atividade econômica veremos maiores investimentos e crescimento.

**Folha Fecomércio** - Em tempos difíceis qual o novo foco, ou seja, quais são as prioridades para manter o equilíbrio das empresas?

**Felippe Rocha** - Reduzir custos ao máximo, pegar apenas os empregados necessários para manter o capital de giro e caixa para aquisição de insumos e poder vender são a estratégia mais correta para todos os empresários dos setores que mais sentiram os efeitos do isolamento social e da pandemia.

**Folha Fecomércio** - Já é possível prever como será 2021 em arrecadação tributária?

**Felippe Rocha** - Muito cedo para falarmos. Mesmo em 2020, o Estado de Alagoas conseguiu superar a arrecadação do ano passado devido ao Auxílio Emergencial que manteve segmentos importantes em alta, como supermercados, hipermercados, mercadinhos, lojas de material de construção e a indústria do cimento, farmácias e etc., que permitiram elevação da arrecadação do estado mesmo no período de isolamento social. Sendo assim, ainda que a tendência aparente seja de alta, a falta do auxílio emergencial no ano seguinte poderá reduzir ou não o nível de consumo, comprometendo a própria arrecadação.

**Folha Fecomércio** - Os negócios virtuais se consolidaram e para o futuro o que pode representar para o setor em Alagoas?

**Felippe Rocha** - Os negócios virtuais já estavam se consolidando desde antes do isolamento social. Já é uma ten-

dência global utilizar plataformas virtuais para difundir seus produtos e serviços devido ao baixo custo e por permitir focar em nichos e segmentos de clientes específicos, facilitando para o pequeno empresário competir com grandes empresas. O mesmo pode ser dito de negócios virtuais que apresentam também custo reduzido frente aos negócios físicos que dependem de número maior de funcionários e outros custos fixos maiores do que em um ambiente virtual.

**Folha Fecomércio** - Qual setor mais afetado pela pandemia?

**Felippe Rocha** - Certamente o Turismo, calçados e vestuário. O primeiro setor fechou seus estabelecimentos durante todo o período do isolamento social mais rigoroso, ou seja, taxa de 0% de ocupação entre abril a julho, quando o setor era acostumado, em média, a possuir uma taxa de 68,28% de ocupação, o que representa um prejuízo enorme para o setor. Os setores de calçados e vestuário, por estarem configurados como não essenciais não puderam abrir suas portas durante o período, vindo uma queda de demanda, entre abril a julho de 75%.

**Folha Fecomércio** - Qual o balanço que o senhor faz de 2020?

**Felippe Rocha** - Um ano bastante atípico e negativo. Ninguém contava que houvesse esse descontrole no número de casos e de óbitos no país e no mundo. De toda forma, no Brasil, os dados da indústria apontam forte recuperação, em conjunto com o setor de Comércio. Esses são dados importantes que mostram o vigor e a dinâmica da economia brasileira que, mesmo com tantas adversidades, já aponta saídas. As quedas fazem parte do percurso, mas a recuperação é iminente.

**Folha Fecomércio** - A Fecomércio trará novidades em 2021?

**Felippe Rocha** - Sim, teremos a Fecomércio Investimentos. Será um novo passo para oferecermos outras oportunidades de ganhos e investimentos para empresários do setor e para a comunidade em geral. A parceria com a Guide Investimentos, segunda maior corretora do país, é a sinergia necessária para oferecermos oportunidades de Renda Fixa, Renda Variável e títulos públicos para empreendedores que buscam proteger seus negócios, fazer hedge de capital de giro e aplicar para manter o poder de compra da sua receita, enquanto planeja novos investimentos.

# Detran AL atende a pleito da Câmara Empresarial e processo de primeira CNH pode ser feito online

A Câmara Empresarial dos Centros de Formação de Condutores, órgão executivo da Fecomércio AL, obteve sua primeira conquista no início de novembro: a inclusão da emissão automática de guia de primeira habilitação dentre os serviços ofertados no site do Departamento Estadual de Trânsito de Alagoas (Detran AL). O pleito havia sido formalizado por ofício em setembro passado, após ser debatido nas primeiras reuniões do órgão executivo.

Alagoas conta com 130 centros de formação de condutores que movimentam cerca de R\$ 2,6 milhões por mês, empregando diretamente mais de 1.000 pessoas. “A facilitação desse serviço é um estímulo à recuperação da economia deste setor, que tanto sofreu com a pandemia do coronavírus”, observa Gilton Lima, presidente da Fecomércio.

Na Câmara Empresarial dos Cen-

tros de Formação de Condutores, o setor é representado por João Batista, presidente do Sindicato dos Centros de Formação de Condutores de Alagoas (SindCFC-AL). “Apenas Alagoas tem uma câmara empresarial voltada ao setor de autoescola e que já tem surtido efeitos positivos”, disse Batista ao celebrar o fato de que, desde o dia 30 de outubro, há a possibilidade de abrir o processo de primeira habilitação no site do Detran. “Todos sabem o empenho do sindicato para fazer com que essa situação se concretizasse. Desde 2007 que a gente corre atrás dessa situação e, agora, a título de teste, está disponível o link para que o aluno ou o proprietário de CFC dê entrada. Obviamente teremos alguns contratemplos nesses primeiros dias, mas já é o primeiro passo a ser dado”, complementou, agradecendo o apoio da Fecomércio, do Detran e do Conselho Estadual de Trânsito.

## PROCEDIMENTO

Para dar entrada no processo de primeira Carteira Nacional de Habilitação (CNH) de forma online, será preciso acessar o site do Detran AL ([detran.al.gov.br](http://detran.al.gov.br)), clicar na aba Serviços e, em Habilitação, na sessão Guias para Pagamento, clicar em 1ª Habilitação. O usuário será redirecionado a uma página com orientações sobre o procedimento e, após confirmar que está ciente sobre estas orientações, um novo redirecionamento levará ao formulário de solicitação da primeira habilitação. Mas vale ressaltar que o serviço só é possível aos candidatos que possuam documento de identidade (RG) expedido pela Secretaria de Segurança Pública do Estado de Alagoas (SSP AL) e CPF válido. Os demais candidatos poderão agendar o atendimento presencial para emissão da guia de 1ª habilitação pelo site Agendamento Já! ([agendamento.se.plag.al.gov.br](http://agendamento.se.plag.al.gov.br)).



The image shows a screenshot of the Detran AL website. At the top, there is a red header with the text 'ALAGOAS Departamento Estadual de Trânsito Governo do Estado de Alagoas'. Below the header is a navigation bar with several menu items: 'Início', 'Institucional', 'Serviços', 'Estatística', 'Transparência', 'Atendimento', 'Área Restrita', 'Notícias', and social media icons for Facebook, Instagram, and YouTube. The 'Serviços' menu is highlighted with a yellow box. Below the navigation bar, there are several main sections: 'Veículo', 'Habilitação', 'Educação', 'Infrações', and 'Empresas credenciadas'. The 'Habilitação' section is highlighted with a yellow box. Underneath, there are several sub-sections: 'CONSULTAS', 'GUIAS PARA PAGAMENTO', 'AGENDAMENTOS', 'CERTIDÃO', and 'PROCEDIMENTOS'. The 'GUIAS PARA PAGAMENTO' section is highlighted with a yellow box and contains a list of services, with '1ª Habilitação' highlighted in red.

Inclusão da guia de primeira habilitação online é uma conquista que o SindCFC-AL buscava desde 2007

## Diretoria da Fecomércio busca estreitar relações com o Governo do Estado



Diretores do Sistema Fecomércio em encontro com o governador Renan Filho e o deputado estadual Silvio Camelo

O presidente da Fecomércio AL, Gilton Lima, acompanhado dos conselheiros da entidade e das diretoras regionais do Sesc e Senac, almoçou no dia 29 de outubro, com o governador de Alagoas, Renan Filho (MDB), e com o deputado estadual Silvio Camelo (PV). O encontro no Palácio Floriano Peixoto teve como objetivo apresentar a diretoria da Fecomércio e estreitar relações com o governo do Estado.

Ao ser recebido pelo governador, Lima lembrou que a Federação, apesar de desejar que o comércio permanecesse em atividade, sempre orientou as empresas a observarem as normas dos decretos estaduais acerca do funcionamento dos estabelecimentos nos momentos iniciais de enfrentamento à pandemia. “Adotamos uma postura de apoio ao governo, mesmo desejando que o comércio não fechasse, por considerar importante as medidas de combate à doença. Aproveito para agradecê-lo por, na construção do protocolo sanitário, das 11 propostas apresentadas pela Fecomércio, nove foram acatadas”,

afirmou.

Renan Filho reconheceu que este não tem sido um ano fácil para os gestores das entidades representativas. “Você teve um desafio enorme na condução da instituição. Sempre costume dizer aos gestores: vá até o limite das possibilidades; eu vou até o limite da necessidade”, afirmou. O governador falou sobre os desafios de equilibrar a atividade econômica, mas que mesmo com a adoção de medidas de saúde, dentre elas o isolamento,

Alagoas apresentará crescimento em 2020. “Não tomei uma decisão sem o respaldo de uma equipe técnica”, observou. Para Renan, as rápidas decisões no início da pandemia fizeram com que as estatísticas de Alagoas colocassem o Estado como referência no combate ao Covid-19. O governador também falou sobre os investimentos que vêm sendo feitos e sobre a perspectiva de crescimento econômico de Alagoas. “Agora é o momento de pensar 2021”, ressaltou.



Renan reconheceu que ano não tem sido fácil para os gestores de entidades

# Fecomércio é ponto de coleta do projeto Tampinha Legal, do Amor 21



Para diretores, além de ser importante pelo lado social, projeto atende ao Programa Ecos

Uma parceria entre a Fecomércio AL e o Instituto Amor 21, que presta assistência a pessoas com síndrome de Down e seus familiares, transformou a sede da federação em ponto de coleta do projeto "Tampinha Legal", que recolhe tampas de garrafas pet como forma de arrecadar fundos para a organização não governamental situada em Maceió. A urna foi instalada quinta-feira, dia 5, na recepção da Federação, e está à disposição de quem quiser doar.

“Contribuir com esse projeto é ajudar a dar assistência e dignidade às pessoas com Síndrome de Down e, também, contribuir para retirar do meio ambiente milhares de tampas plásticas que demorariam séculos para deixar de existir”, afirma Gilton Lima, presidente da Fecomércio.

Além do apoio à causa social, a iniciativa atende aos preceitos do Programa Ecos, que tem como um dos principais pilares o consumo susten-

tável. É o que diz o superintendente da entidade, Allan Souza. “É um projeto que se enquadra perfeitamente em nossas ações. A Fecomércio aderiu ao Programa Ecos, da Confederação Nacional do Comércio (CNC), que tem como missão planejar, propor, execu-

tar e apoiar ações que induzam a prática colaborativa da sustentabilidade”, ressalta.

## AMOR 21

O Amor 21 é uma instituição que apoia e abraça pessoas com Síndrome de Down e seus familiares. Existe desde 2014, prestando assistência a mais de 170 famílias e contribuindo para o desenvolvimento, autonomia e inserção dessas crianças e jovens com síndrome de Down na sociedade.

A instituição oferta gratuitamente atendimento em fisioterapia, terapia ocupacional, psicologia, aulas de dança, aulas de culinária, apoio pedagógico, entre outros; e está com uma vaquinha online para arrecadar fundos ([bit.ly/31RcbEV](https://bit.ly/31RcbEV)). Também é possível doar depositando diretamente na conta da Caixa Econômica Federal (Agência 0840 | Operação 003 | Conta corrente 4882-0 | CNPJ 22 597 093 / 000116).



Colaboradores se engajaram na causa

# Na primeira semana de operações completas, PIX movimentou R\$ 9,3 bilhões

O Banco Central do Brasil (Bacen) divulgou que de 16 a 22 de novembro a quantidade total de PIX foi de 12,2 milhões, gerando um volume financeiro de R\$ 9,3 bilhões. Das chaves cadastradas, 79,8 milhões são de pessoas físicas e 3,7 milhões de pessoas jurídicas. Os dados foram apresentados em uma entrevista coletiva transmitida pelo Youtube, no dia 24 de novembro, para falar sobre a primeira semana de operação completa do PIX.

O novo sistema brasileiro de pagamento instantâneo desenvolvido pelo Bacen começou a ser operado de forma restrita em 3 de novembro, mas desde o dia 16 encontra-se disponível para todos os usuários. Para a Fecomércio AL, a ferramenta traz boas possibilidades aos empresários.

Isto porque é um sistema de fácil adesão, bastando criar uma chave de acesso vinculada à conta corrente, poupança ou conta de pagamento pré-pago por meio do aplicativo do banco que a empresa já possui vínculo. Uma das principais vantagens é que o usuário poderá realizar transferências a qualquer hora e em qualquer dia, não havendo mais a problemática convencional de que a transferência só pode ser realizada em dias úteis até às 22h, além de não haver custos, ainda que se realizem muitas transferências no dia.

“Os comerciantes podem passar a receber por meio dessa modalidade, dependendo menos de maquinetas de cartão de crédito/débito, reduzindo custos de transação e ampliando a possibilidade de conceder descontos aos clientes”, observa Felipe Rocha, assessor econômico da Fecomércio. Para que isto aconteça, basta gerar um QR Code da chave PIX do estabelecimento comercial para o qual o

consumidor apontará a câmera de seu smartphone, permitindo definir o valor a ser pago e realizar a transferência, que será aprovada em segundos. “Não será mais necessário saber onde a outra pessoa possui conta, basta pedir a chave do PIX e realizar a transferência”, explica o economista.

E como a segurança do sistema bancário, os pagamentos de boletos por meio desta tecnologia possuem liquidez imediata, diferentemente do modo convencional, que demora até dois dias úteis. Assim, os estabelecimentos comerciais poderão fazer pagamentos a seus fornecedores por meio do PIX e, tanto Pessoa Física quanto Pessoa Jurídica, poderão pagar impostos por meio do novo instrumento. Outra vantagem é que não haverá valor mínimo ou máximo para pagamentos ou transferência. “Con-

tudo, as instituições poderão estipular valores limites para evitar fraudes e para evitar lavagem de dinheiro e combater o financiamento ao terrorismo”, avalia Felipe.

Para o presidente da Fecomércio, Gilton Lima, outra grande vantagem para o empresário é poder cadastrar o número de telefone celular e vincular a ele a chave PIX. “Toda ferramenta que venha a otimizar a rotina das empresas é bem-vinda. E quando esta mesma ferramenta não gera custos para implementação, melhor ainda. Hoje em dia realizamos muitas transações bancárias pelo celular e, podendo fazer parte delas com a facilidade do PIX e sem custo, com certeza trará ganhos”, afirma.

Confira abaixo alguns benefícios do PIX, conforme divulgado pelo Bacen:

## BENEFÍCIOS DO PIX



### Pagadores

Rapidez, segurança e baixo custo.  
Agilidade (uso da lista de contatos do celular ou de QR Code para iniciar pagamentos).  
Praticidade (só precisa do dispositivo digital para realizar o pagamento, dispensa uso de cartão, folha de cheque, cédulas, maquininhas, etc).



### Recebedores

Baixo custo de aceitação e disponibilização imediata dos recursos, o que tende a reduzir a necessidade de crédito.  
Facilidade de automatização e de conciliação de pagamentos e rapidez de checkout (não precisa de POS para passar o instrumento de pagamento ou de um caixa para dar troco).



### Ecossistema

Ambiente seguro, com eletrônica dos meios de pagamento (consequentemente, melhor controle de LD/FT e redução do uso de cédulas, que têm custo maior).  
Competição entre meios de pagamento (tende a gerar serviços com maior qualidade e menor custo) e grande potencial de inclusão financeira.

## Novo decreto do setor de medicamentos concede benefício fiscal a atacadistas

Os contribuintes atacadistas do ramo de medicamentos, drogas e produtos correlatos terão tratamento tributário diferenciado em relação ao ICMS, conforme o Decreto Estadual Nº 72.101, do Governo de Alagoas, de 25 de novembro. A medida é vista como uma conquista pela Fecomércio AL e pelo Sincadeal, já que as entidades vêm desde 2019 participando de reuniões na Secretaria da Fazenda do Estado de Alagoas (Sefaz).

A nova publicação altera o Decreto Estadual Nº 67.039 e, para as entidades, permitirá que as empresas locais possam concorrer em condição de igualdade com os outros estados. “Sem dúvida, é uma iniciativa que fortalecerá o mercado interno e a economia”, afirma Gilton Lima, presidente da Fecomércio. Para ele, é preciso agradecer o apoio e esforço dos deputados estaduais Sívio Camêlo (PV), líder da bancada do governo, e Jó Pereira (MDB), da Frente Parlamentar em Defesa do Comércio, por participarem ativamente das tratativas; ao governador Renan Filho e ao secretário da Fazenda, George



Fecomércio e Sincadeal reuniram atacadistas em café com o deputado Sívio Camêlo

Santoro e equipe.

A última reunião entre entidades e o governo aconteceu no dia 18 de agosto. Na ocasião, o presidente do Sincadeal, Valdomiro Feitosa, defendeu que a concessão do benefício fiscal irá contribuir para o fomento das

empresas do setor.

No dia 27 de novembro, os presidentes da Fecomércio e do Sincadeal reuniram empresários atacadistas para um café-da-manhã com o deputado Sívio Camêlo em agradecimento por todo o apoio.

## Convênio entre Fecomércio e Sicoob Leste beneficiará sindicatos e base representada

A Fecomércio AL e o Sicoob Leste firmaram convênio de cooperação, dia 5 de novembro, na sede da entidade. Agora, tanto a Federação quanto os sindicatos filiados terão acesso a produtos e serviços da cooperativa de crédito com condições especiais.

Com a medida, os sindicatos poderão beneficiar suas bases de representados com os valores e taxas dife-

renciados, a exemplo do Sicoob Excluído III, um serviço de boleto bancário com custo zero na emissão, valor de R\$ 1,90 na liquidação e de R\$ 0,20 na baixa manual; e da redução de até 15% nas taxas atuais da maquineta Sipag. Na área de investimentos, aplicações de até 116% no CDI e, na parte de crédito, taxas a partir de 1,29% ao mês também são outros benefícios, mas em ambos, a apro-

vação estará sujeita à análise de crédito.

Para o presidente da Fecomércio, Gilton Lima, a parceria é importante para facilitar o acesso a crédito num momento no qual a economia tanto precisa. O convênio foi firmado com a participação do presidente do Sicoob Leste, Nivaldo Nascimento, do superintendente da Federação, Allan Souza, e os diretores do Sicoob Leste, Jailson Almeida e Welito Lopes.

**ICEC** ↓ 13,8%

Índice de Confiança do Empresário do Comércio | Maceió

Outubro de 2020: **108,7 pontos**

Outubro de 2019: **126,1 pontos**



**ICF** ↓ 10,89%

Intenção de Consumo das Famílias | Maceió

Outubro de 2020: **91,6 pontos**

Outubro de 2019: **102,8 pontos**



**PEIC** ↓ 0,6%

Endividamento do Consumidor | Maceió

Outubro de 2020: **64,5%**

Outubro de 2019: **65,1%**



Dados: CNC/Instituto Fecomércio AL

**MAIS NÚMEROS**

**0,0%** Pesquisa Mensal do Comércio - Brasil (acumulado do ano)

**-0,4%** Pesquisa Mensal do Comércio - Alagoas (setembro)

**+7,5%** Pesquisa Mensal do Comércio - Alagoas (set.20 ante set.19)

**-5,4%** Pesquisa Mensal do Comércio - Alagoas (acumulado do ano)



Estimativa da inflação para 2020.



Previsão do Produto Interno Bruto (PIB) para 2020 segundo o Boletim Focus.

**NOTAS DE INTERESSE**

**CONSELHO** - Indicada pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), a Fecomércio tomou assento no Conselho Deliberativo da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (Condel/Sudene) e, no dia 2 de dezembro, participou da primeira reunião via web, sendo representada pelo presidente da entidade, Gilton Lima.

**DÉCIMO** - A antecipação do 13º salário dos servidores públicos estaduais foi vista como positiva pela Fecomércio. Para a entidade, a medida ajuda a atenuar os efeitos de um ano difícil de enfrentamento devido às dificuldades trazidas pela pandemia e que ainda apresenta alguns desafios ao Comércio, para o qual a injeção antecipada certamente impactou positivamente.

**IMPACTO** - O Instituto Fecomércio AL, com base em dados das plataformas do governo estadual e federal, estima que o 13º salário deve injetar cerca de R\$ 1,123 bilhão em Alagoas. O valor soma os servidores estaduais, federais e a média dos rendimentos dos trabalhadores formais, e deve ajudar no pagamento de dívidas e impostos, além do consumo de final de ano.

**DÍVIDAS** - Pela primeira vez no ano, o endividamento dos consumidores de Maceió ficou abaixo da média nacional, segundo o Instituto Fecomércio AL e a Confederação Nacional do Comércio (CNC). Enquanto na capital alagoana o nível é 64,5%, a média das capitais do Brasil é 65%.

**SUSPENSÃO** - A Fecomércio, em reunião com a deputada estadual Cibele Moura (PSDB), solicitou, juntamente com representantes da Associação dos Advogados Tributaristas (ARTrial) e a Ordem dos Advogados do Brasil, seccional de Alagoas (OAB/AL), o apoio da parlamentar para suspender junto ao Governo do Estado a decisão de identificar os devedores contumazes de ICMS.

**PREJUÍZO** - Parecer da PGE coloca como devedor contumaz os que atrasarem três meses do ICMS, o que vai prejudicar o pequeno empresário que deixou de receber receita nesse período da pandemia e não tem uma estrutura contábil suficiente para arcar com todas as obrigações acessórias. A parlamentar atendeu o pedido e protocolou na ALE indicação com apelo ao governo.

**72 ANOS** - No dia 4 de novembro, a Fecomércio completou 72 anos de atuação em defesa dos interesses do Comércio de Bens, Serviços e Turismo. Os segmentos representados pela entidade respondem por 49% do PIB de Alagoas e por 66% dos empregos formais do estado; dados que demonstra da importância da Federação na busca por um ambiente saudável para as empresas.

**CONSUMO** - Embora com viés de estabilidade, Consumo das Famílias caiu pelo nono mês em Maceió. Em outubro, a queda foi de 0,1% na variação mensal, mas houve aumento de 8,1% no uso do crédito. De janeiro a setembro, a capital teve queda acumulada de 5,4% no nível de vendas.

# Arte da Palavra aposta em novo formato para manter circuito literário durante a pandemia

A pandemia do novo coronavírus não impediu as atividades do Arte da Palavra, considerado o maior circuito literário do Brasil. Diante das limitações impostas pela crise sanitária, depois de alguns meses de atividades interrompidas, o Sesc adaptou o projeto para um novo formato: o virtual. Neste ano, de setembro a dezembro, 40 artistas de todos os estados brasileiros participaram da programação do circuito, realizando oficinas, mesas-redondas, palestras e debates sobre temas relacionados ao universo literário.

Segundo o analista em Literatura do Sesc Alagoas, Guilherme Ramos, o projeto possibilita a promoção de obras literárias e de escritores de diferentes regiões do país. “O objetivo é justamente fazer uma circulação de autores de todas as partes do Brasil. A gente percebe muito essa circulação em grupos de teatro, de dança, de música, mas na literatura a gente não tem essa iniciativa. Então, a ideia é que a gente leve escritores e escritoras do Norte para Sul, do Sul para Nordeste, do Nordeste para Centro Oeste, ou seja, é uma circulação de literatura”, descreve.

A programação do Arte da Palavra é dividida em três circuitos: Criação Literária, Autores e Oralidades. O circuito mobiliza regionais do Sesc de todo o país, possibilitando aos artistas participantes um intercâmbio de obras literárias, de performances artísticas e de conhecimentos sobre técnicas de criação literária. “Nem sempre as pessoas têm acesso à informação de quem é o autor ou autora de uma determinada obra. Então, o Arte da Palavra faz com que o autor vá até a sua cidade e que você conheça grandes artistas que você nunca leu ou que você lia, mas não sabia nada



Novo formato ampliou alcance da ação

sobre ele”, destaca Ramos.

Em virtude da pandemia do novo coronavírus, o circuito passou a acontecer virtualmente, mas o cenário pandêmico e as incertezas que marcaram o processo de adequação do projeto à nova realidade não inviabilizaram o trabalho dos artistas. “A gente precisou se adaptar e praticamente perdeu o primeiro semestre, por conta dessas adaptações, mas sempre tem um lado bom da situação ruim. No estado de Alagoas, a gente percebeu um aumento considerável de pessoas que não conseguiriam acessar essas oficinas se não fossem online”, lembra Ramos.

## ARTISTAS ALAGOANAS

A programação do Arte da Palavra teve a participação de três artistas alagoanas: a atriz Ticiane Simões, a escritora Sara Albuquerque e a multiartista Linete Matias. Para Ticiane, o novo formato do circuito ampliou as suas possibilidades de trabalho. “Para mim, foi muito importante perceber esse novo formato de possibilidades de formação. A minha oficina era muito baseada na presença, na performance, no local. Então, eu precisei adaptar bastante, mas a gente ganhou

outras possibilidades e eu pude fazer pontes e links nesse formato que eu não conseguiria fazer num formato presencial”, relata a atriz.

Linete participou do projeto fazendo narrações de histórias e descobriu uma nova forma de realizar esse trabalho. “Fazer a narração de histórias nesse formato foi muito desafiador. Particularmente, com esse projeto de narração, tenho o processo de na hora, de acordo com o público, trazer as histórias que me chegam no momento, mas de forma presencial. Então, nesse formato virtual, tive de contar as histórias que tinham uma relação mais direta comigo”, conta.

A escritora Sara Albuquerque também acredita que o novo formato não inviabilizou a proposta do circuito. “Gostei da adaptação ao virtual por entender que, ao fazer isso, eu e o Sesc juntos estávamos compreendendo a gravidade da situação sanitária do país, bem como a necessidade de combate à difusão do vírus por meio do 'distanciamento social'. Nessa nova realidade, eu participei das mesas na segurança da minha casa, expondo ao público a possibilidade de um único contágio: o interesse pela poesia como ato de resistência”, defende.

## Direção do Sesc recebe presidente do Senalba e na pauta a atuação das entidades

A diretora Regional do Sesc, Maria Ivanilda da Silva, recebeu a visita de cortesia da presidente do Sindicato dos Empregados em Entidades Culturais, Recreativas, de Assistência Social, de Orientação e Formação Profissional do Estado de Alagoas (Senalba), Ivanilda Carvalho, no dia 04.11, na sede administrativa da instituição. Em pauta, a atuação e os planos para ações futuras do sindicato e o trabalho a fim de ampliar o número de associados.

Para Maria Ivanilda, a relação respeitosa com as entidades que representam as categorias dos funcionários é importante para a manutenção de um relacionamento saudável entre o patronal e o laboral. “A gestão prioriza os direitos trabalhistas e sabe que a atuação do sindicato contribuiu para conquistas significativas”, afirma.

Segundo Ivanilda Carvalho, o Sen-



Senalba visita direção do Sesc

nalba possui 33 anos de atuação. Ela destacou que o sindicato tem uma luta constante em prol dos trabalhadores. “Vivenciamos um momento mui-

to difícil, inclusive a classe patronal, mas entendemos que temos crédito com a categoria. O nosso forte é o Acordo Coletivo”, explica.

## Reflorestamento faz parte das ações do Sesc Guaxuma que luta para conter incêndios

O ano de 2020 foi marcado por grandes incêndios florestais em vários países, inclusive no Brasil. A questão ambiental integra a pauta de prioridades do Sesc. Desde 2018, a instituição desenvolve ações intensificadas de reflorestamento, no Sesc Guaxuma, que dispõe de uma área de 35,7 hectares de Mata Atlântica, próxima a uma área que tem crescido no segmento imobiliário.

O trabalho precisa do apoio da comunidade residente do entorno da Mata Atlântica. No final de novembro, incêndios devastaram parte do traba-



Ações buscam preservar Mata Atlântica

lho de reflorestamento realizado pelo Sesc. Segundo o gerente da Unidade Sesc Guaxuma, Apolinário Júnior, infelizmente, os incêndios são recorrentes ao longo dos anos.

Ele entende que a população é a principal aliada para a preservação da Mata Atlântica. “Considerando a recente expansão imobiliária na região norte de Maceió, a área protegida pelo Sesc passa a ser, cada vez mais, um refúgio para espécies de animais e vegetais. Só com auxílio da comunidade poderemos garantir uma maior estabilidade do terreno”, afirma.

# Violonista explora composições de diferentes épocas em concerto do Sesc Partituras

O concerto “Violão Brasileiro”, do violonista alagoano Nícolas Porto Silva, foi a atração da edição mais recente do Sesc Partituras, realizada no fim de novembro. Por causa da pandemia do novo coronavírus, o espetáculo foi gravado no Teatro Jofre Soares, localizado no Sesc Centro, e exibido por meio do Instagram, no dia 27 de novembro. Ao realizar o projeto, o Sesc busca difundir e preservar o patrimônio musical brasileiro, fomentando artistas locais de música erudita.

Para realizar o concerto no Teatro Jofre Soares, o músico foi selecionado por meio de um edital específico do Sesc Partituras. Além de selecionar artistas solo, o projeto também contempla grupos locais de música erudita. “Neste concerto, a gente teve violão, mas poderia ter sido um quinteto de cordas, por exemplo”, explica o analista em Música do Sesc Alagoas, Júlio César Silva.

No repertório do concerto “Violão Brasileiro”, disponibilizado na biblioteca digital do Sesc Partituras, Nícolas reuniu compositores de diferentes épocas e regiões do país, como Lorenzo Fernandes (Rio de Janeiro), César Guerra-Peixe (Rio de Janeiro), Tó Teixeira (Pará), Américo Jacomino (São Paulo), Carlos Alberto Pinto Fonseca (Minas Gerais) e Josué Costa (Piauí).

“O concerto foi feito com muito cuidado, com carinho, pensando em contar uma história de compositores que se relacionam, mesmo que eles não tenham se conhecido em suas vidas porque são de épocas diferentes. A ideia é resgatar peças que não são tão tocadas dentro do nosso repertório, fazendo uma mescla de compositores da atualidade e de compositores de épocas passadas”, descreve o vio-



A apresentação de Nícolas foi marcada pela técnica, concentração e emoção

lonista.

Com o concerto “Violão Brasileiro”, Nícolas teve a chance de participar pela segunda vez do Sesc Partituras. Para o músico, retornar ao Teatro Jofre Soares é sempre uma oportunidade de reviver o passado, já que a primeira participação dele em recital aconteceu neste palco.

“Eu tinha nove anos quando isso aconteceu. E de lá pra cá eu toquei outras vezes aqui, toquei em outros estados, mas é sempre especial voltar aqui, sempre traz boas memórias dessa época. Sempre que venho aqui eu sinto um sabor de infância que é muito agradável”, conta.

A primeira experiência do músico no projeto Sesc Partituras aconteceu no ano de 2017, num contexto bem diferente. “Era um momento diferente porque teve público e agora a situação é um pouco diferente. É uma gravação, mas a sensação é pratica-

mente a mesma. É claro que dentro desse contexto pandêmico a gente fica sempre com expectativa acerca de eventos que possam trazer um pouco de alento às pessoas”, relembra.

Filho de professor de música, Nícolas é atualmente estudante do curso superior de música da Universidade Federal de Goiás (UFG). Para ele, a escolha do repertório do concerto “Violão Brasileiro” está muito alinhada com a proposta do Sesc Partituras, projeto que tem promovido encontros entre a música clássica e contemporânea.

“O catálogo do Sesc é um catálogo riquíssimo, você tem um panorama de obras para todos os gostos, desde violonistas que têm uma pegada mais acadêmica ou vanguardista até violonistas que se conservam dentro de um imaginário popular, tocando obras dentro daquela influência da sua cultura”, define.

## Projeto Sesc Saúde Empresa atende colaboradores de nove empresas alagoanas

Sensibilizar o trabalhador do setor do comércio sobre a importância de manter uma rotina de cuidados com a saúde. Esse é o objetivo do Sesc Saúde Empresa, projeto que atendeu, durante os meses de novembro e dezembro, nove empresas nas cidades de Maceió e Arapiraca. Por meio da iniciativa, o Sesc Alagoas disponibiliza ao trabalhador uma série de serviços de saúde, como verificação de pressão e glicemia, orientação nutricional e orientação com professor de educação física.

Ao participar do projeto, o trabalhador recebe orientação individualizada com uma sugestão de cardápio mais adequada para uma rotina de hábitos saudáveis. As empresas atendidas pelo projeto também recebem um relatório com informações sobre o perfil epidemiológico de cada colaborador, o que pode ajudar a organização a pensar e adotar estratégias voltadas à qualidade de vida dos funcionários no trabalho.

Em novembro, o Sesc Saúde Empresa realizou atendimentos na Hemopac, Distac Distribuidora, Hospital dos Olhos Santa Luzia, Hotel Meridiano, Tupan e Paragominas. Neste mês, foram atendidas as empresas Grupo Parque Benedito Bentes, Parque das Flores e Carajás, que também recebeu o projeto na Unidade de Arapiraca. Segundo a analista de saúde do Sesc Alagoas, Mariana Gazanneo, o projeto busca fazer o trabalhador repensar hábitos e refletir sobre a importância dos cuidados com a saúde.

“A proposta é dar essa oportunidade ao trabalhador do comércio que possui uma renda menor. Por meio do projeto, é possível detectar a necessidade de ter uma maior aten-



A nutricionista orienta cada trabalhador respeitando as particularidades



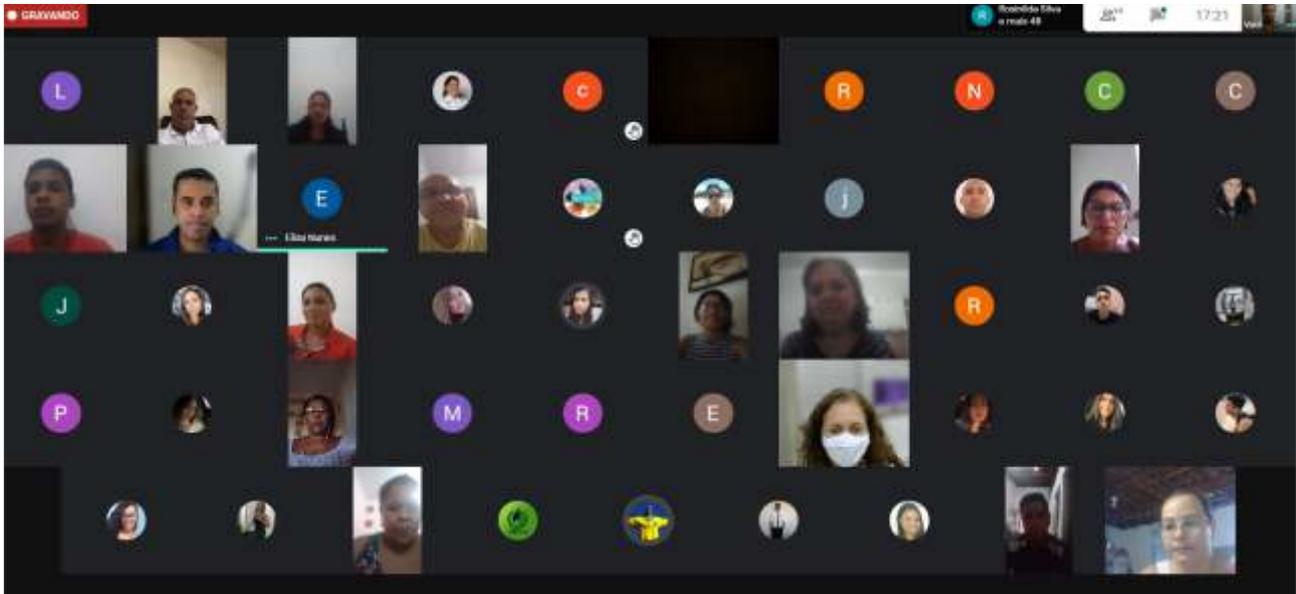
O educador físico ensina movimentos que podem ser executados na empresa

ção, mais necessidade de ir ao médico, de mudar hábitos, de se alimentar melhor e de praticar atividade física”, afirma Gazanneo.

Em virtude da pandemia de Covid-19, os serviços de odontologia disponibilizado anteriormente atra-

vés do projeto, está temporariamente suspenso. Além disso, diante do cenário pandêmico, todas as recomendações das autoridades sanitárias estão sendo respeitadas durante as atividades do Sesc Saúde Empresa.

# Cursos gratuitos promovidos pelo Senac e MPT/AL possibilitam recomeço para maceioenses



Aulas tiveram início no dia 23 de novembro, de forma remota

Lays Fernanda Barbosa trabalhava como Técnica em Enfermagem em um hospital localizado no Pinheiro, um dos bairros afetados por instabilidade de solo, rachaduras e afundamento provocados pela atividade de mineração na região, segundo relatório da Companhia de Pesquisa de Recursos Minerais (CPRM). Por conta do cenário, houve redução no quadro de colaboradores e Lays foi desligada. “Nesse momento, surgiu a oportunidade de fazer um curso gratuito com uma proposta de recomeço que me devolveu a esperança por dias melhores”, conta ela que, atualmente, é aluna do curso Técnico em Análises Clínicas do Senac, curso oferecido de forma gratuita por meio da parceria da escola com o Ministério Público do Trabalho (MPT) para a oferta de 885 vagas em cursos gratuitos voltados para os profissionais dos bairros de Maceió – Bebedouro, Bom Parto, Mutange e Pinheiro – que tiveram o contrato de trabalho rescindido em decorrência da situação de calamidade

pública decretada pela Prefeitura do Município.

As aulas tiveram início no dia 23 de novembro, de forma remota. Durante o momento de boas-vindas, a diretora regional do Senac Alagoas, Telma Ribeiro, reforçou o poder transformador da educação. “Você foram contemplados com um grande presente. Aproveitem a oportunidade de aprender, construir e mudar a vida de vocês. O importante é acreditar que a educação pode transformar as nossas vidas”, disse ela. A procuradora do MPT responsável pela iniciativa, Rosemeire Lobo, também ressaltou a importância do momento. “Com muita alegria, recebemos a notícia do preenchimento de todas as vagas por jovens e adultos motivados e determinados a serem futuros trabalhadores, empreendedores, trabalhadores autônomos, prestadores de serviços... Esse programa de qualificação chega em um momento de reaquecimento da economia de Alagoas e vocês estão sendo incluídos nessa retomada. Esse

é o primeiro passo. Espero vê-los, em breve, trabalhando, muito felizes, e fazendo felizes também a todos os que com vocês convivem”, pontuou a procuradora.

Ainda durante a aula inaugural, os alunos participaram de um bate-papo com o instrutor Renan Laurentino sobre oportunidades e mercado de trabalho. “O mercado de trabalho está cada vez mais exigente e a educação profissional é o fio condutor para a construção de carreira e o sucesso profissional. Afinal, sai na frente quem está preparado para as oportunidades”, alertou ele. Orientações que Joyce Raniele da Silva pretende seguir à risca. “Eu e meu marido estamos desempregados. Com o curso de Copeiro Hospitalar, sinto que terei mais chances de conquistar uma vaga no mercado”, explica ela.

No processo seletivo, foram ofertadas vagas nos cursos de Agente de Limpeza e Conservação, Assistente Administrativo, Assistente de Recursos humanos, Atendente de Farmácia,



Diretora Regional do Senac Alagoas falou com os alunos selecionados



Dra. Rosemeire Lobo também proferiu palavras de incentivo para os estudantes

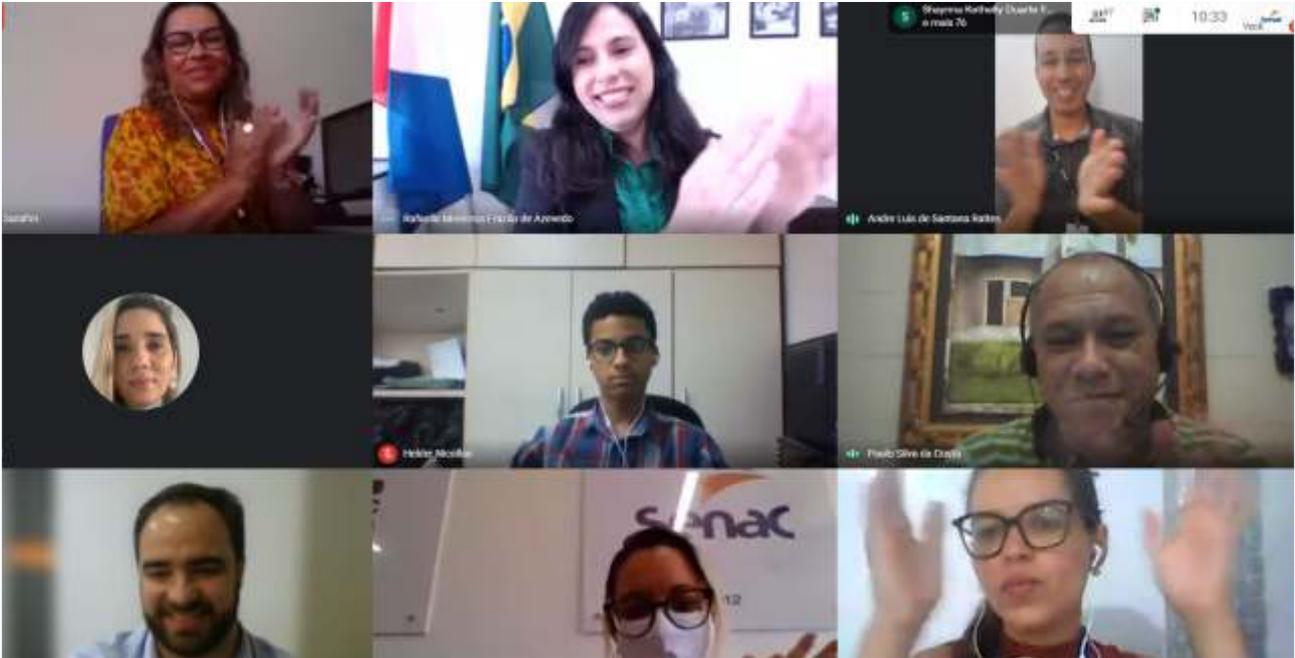
Copeiro Hospitalar, Cuidador de Idosos, Estoquista, Frentista, Técnico em Administração, Técnico em Enfermagem, Técnico em Análises Clínicas, Técnico em Informática, Técnico em Segurança do Trabalho, Técnico em Guia de Turismo, Salgadeiro, Auxiliar de Cozinha, Confeiteiro, Cozinheiro e Bolos Artísticos. Além dos trabalhadores atingidos por calamidade pública nos bairros de Bebedouro, Bom Parto, Mutange e Pinheiro, foram contemplados, também, os que perderam o emprego em virtude da pan-

demia de Covid-19, além de desempregados ou trabalhadores informais, empregados com interesse em qualificação, e microempreendedores individuais de todo o estado.

Stephanie do Nascimento conta que está desempregada há três anos. Diante da oportunidade, se inscreveu no curso de Frentista. “Estou amando as aulas e bem motivada a seguir em frente. Meu último trabalho foi como auxiliar administrativo e já buscava uma mudança de área. Sei que a profissão de frentista abre portas para o

mercado e possibilita a construção de carreira. Estou confiante”, comemora ela. Motivação que também contagiou Maria Eduarda Santos, inscrita do curso Técnico em Guia de Turismo. Ela trabalhava em um supermercado, localizado no bairro da Ponta Verde, e teve o contrato rescindido por conta da pandemia. “Minha expectativa com o curso é de muito aprendizado, experiências e oportunidades, aproveitando a vocação turística do Estado para construir carreira na área”, conta.

# Fórum de Aprendizagem discute perspectivas para o programa de Jovem Aprendiz



Evento foi realizado pela plataforma Google Meet

O encontro foi aberto pelo presidente do Sistema Fecomércio, Gilton Lima, que reforçou a importância do Programa de Aprendizagem como instrumento de transformação de vidas. “A missão de educar para o trabalho, transformando vidas, é evidenciada por meio do Programa de Aprendizagem. É uma honra ter a oportunidade de fazer a diferença na vida desses jovens”, destacou ele. Sentimento compartilhado pela procuradora do Trabalho, Virgínia Ferreira. “O Senac é um grande parceiro no combate ao trabalho infantil por meio do Programa de Aprendizagem, um instrumento de desenvolvimento social para que permaneçam na escola e se preparem para o mercado de trabalho. Precisamos privilegiar a Aprendizagem, em especial, nesse momento de fragilidade imposto pela pandemia”, reforçou a procuradora.

Marco Antônio da Silva, diretor de Educação Profissional do Senac

Alagoas, aproveitou o momento para agradecer às instituições “que continuam acreditando na educação como instrumento de transformação”. Palavras que emocionaram Bergson Rebelo, instrutor do Senac que há 15 anos dá aulas aos jovens aprendizes. “Transformamos a história dos jovens, das famílias e das empresas. E são muitos os casos de construção de carreira, jovens que hoje ocupam cargos de gestão no Comércio alagoano, por exemplo”, salientou o instrutor.

Palavras reforçadas pelos representantes do setor de Recursos Humanos da Casa Vieira, Itamar Tavares, e da Alagoas Motos Arapiraca, Maiara Oliveira. “Esses jovens são exemplos de vida”, disse Tavares. “É incrível como, no momento da contratação, eles são disputados pelos setores”, pontuou Maiara, ao citar o exemplo de Maciel Alves, aprendiz efetivado como colaborador da Alagoas Motos, que também participou do evento. “O

Senac me ajudou no desenvolvimento pessoal e profissional”, disse Alves. O ex-aprendiz, William Balbino, hoje colaborador efetivo da Casa Vieira, também aproveitou o evento para agradecer pela oportunidade de ter feito parte do programa. “Já fui promovido duas vezes e tenho certeza de que ainda tenho muito a crescer dentro da empresa colocando em prática o que aprendi no Senac”, comemora ele.

O auditor fiscal do trabalho, Leandro Carvalho, enalteceu a importância do Senac como instrumento de integração e cumprimento da cota de aprendizagem e agradeceu a oportunidade de usar a Aprendizagem como mecanismo de transformação social. “Que em 2021, tenhamos em nossa agenda a capacidade plena de articulação a fim de ampliar o alcance desse programa”, disse ele. “A Aprendizagem está em nosso DNA, não como obrigação, mas como compromisso. Preci-

samos acreditar no Programa e no potencial dos jovens”, salientou Telma Ribeiro, Diretora Regional do Senac Alagoas.

Ao final do evento, foram homenageadas as empresas parceiras do Programa de Aprendizagem Senac – Unicompra, Casa Vieira, Hospital Arthur Ramos, Drogasil, Aby’s, Unit, Grupo Boa Terra, Atacadão, Grupo de Distribuidoras Objetiva/Verdes Mares, Rede de Postos Convém, Grupo Memorial Parque, Hotel Ponta Verde e Alagoas Motos – por meio da entrega simbólica do Selo Empresa Amiga da Aprendizagem, uma placa de homenagem que será encaminhada para cada empresa, ao longo da semana.



Leandro Carvalho foi um dos participantes do Fórum



Hotel Ponta Verde foi uma das empresas que recebeu o Selo Amigos da Aprendizagem

## E agora, o que fazer diante da concorrência?

Durante o ano de 2020, cada vez mais se observa um cenário bastante confuso, onde as empresas e a sociedade em geral foram pegos de surpresa devido a pandemia da COVID-19. Em decorrência disso, as vendas durante grande parte do ano sofreram oscilações, vários estabelecimentos comerciais tiveram que encerrar suas atividades, seja por capacidade insuficiente de administrar o capital de giro, por não adotar um planejamento tempestivo para tentar reverter a situação, ou, simplesmente pela falta de vendas.

Como consequência, boa parte do empresariado foi levado à situação de ter que demitir vários colaboradores, buscando manter assim os empreendimentos funcionando por mais algum tempo para lutar pela sobrevivência; tal estratégia deu certo para uns, mas para outros não. Os empreendimentos que conseguiram sucesso, depois de passado o período mais intenso de Lockdown (isolamento), recontrataram vários dos então demitidos, recolocando-os em seus postos.

Como se não bastasse, aliado a isso, o cenário de concorrência com destaque o setor de varejo, bastante fragmentado, se mostrou intenso tendo que se ajustar a nova realidade, totalmente desconhecida. Regras de convivência como o distanciamento social, o uso constante de produtos de higienização, utilização de máscaras pelas pessoas, disponibilização de menos mesas para atendimento, restrição de quantidade de clientes ao mesmo tempo nos recintos, entre outros, se caracterizam o padrão do “novo normal”.

Então, como o varejo pode se posicionar tendo em vista um perfil de cliente cada vez mais exigente, mesmo

diante da pandemia e da ampla concorrência? É importante atentar que responder a essa pergunta é vital para o sucesso de qualquer negócio atualmente, e a resposta pode estar dentro da própria força de trabalho aliada, ou seja, nos colaboradores.

No cenário de concorrência intensa, onde as barreiras de entrada são facilmente transponíveis e os produtos são similares, a diferenciação pode ocorrer no atendimento, na forma de estabelecer conexão com os clientes, e grande parte disso envolve os empregados do negócio.

Assim, essa força de trabalho deverá estar bem treinada para prestar serviços de qualidade, sabendo se expressar junto aos clientes, entender as demandas corretamente, e transmitir o que ocorre aos gestores da empresa. Investir em treinamento ainda mais, pode daqui para frente fazer toda a diferença, e por tabela, prender a atenção dos consumidores.

Além disso, é preciso gerar mais envolvimento, para isso o funcionário deverá estar motivado, engajado, e alinhado as estratégias de seu empregador. Uma mudança de patamar quanto à visibilidade do empregado é diferencial e, usar técnicas modernas de endomarketing é fundamental para que isso aconteça.

Motivar por meio da democratização da informação, ouvir a opinião dos funcionários, mostrar o que se espera deles, poderá levar as organizações a outros patamares de qualidade. Transformar colaboradores em aliados é vital para que seja praticamente impossível a concorrência chegar ao mesmo nível, pois cada negócio é único!



**Ricardo Sales**

MESTRANDO EM ADMINISTRAÇÃO DE NEGÓCIOS EM  
NEUROMARKETING

**Em 2020, o Mesa Brasil agradece as  
mais de 940 toneladas de alimentos  
repassadas para o programa pelos  
386 doadores em Alagoas.**

**Mais de 843 mil pessoas beneficiadas.**

**Muito obrigado pela parceria.**



# Um novo começo para sua história

**CURSOS SENAC 2021**

**MATRÍCULAS ABERTAS**



SenacAL  
SenacAlagoas

  
**Senac**  
www.al.senac.br

0800 082 2005  
82 99302.6120