

Revista **fecomércio**

O Piauí por dentro do mundo dos negócios

Publicação do Sistema Fecomércio Sesc / Senac Piauí Ano 01 - Nº 4, Novembro / Dezembro de 2013

Segurança no Comércio

*Investimento em vigilância
armada e equipamentos
pode ser a saída para os comerciantes*

Sustentabilidade nas empresas

Saiba o que você pode fazer para contribuir com a preservação do Meio Ambiente e ainda aumentar os lucros

Entrevista

Sílvio Roberto Costa Leite
Proprietário do Grupo Pag Contas e ex-secretário de Comunicação e de Turismo do Piauí

CIRURGIA DE CATARATA A LASER

Tecnologia de Ponta. Resultados Precisos.

A catarata é um dos problemas oculares mais comuns e a principal causa de cegueira em todo o mundo. A única forma de tratar a catarata é através da cirurgia. O Hospital de Olhos Francisco Vilar foi o primeiro no Piauí na utilização da cirurgia de catarata por facoemulsificação, com mais de 10 mil cirurgias já realizadas e, agora, oferece a cirurgia de catarata a laser. O primeiro laser aprovado pela ANVISA para o tratamento da catarata representa um grande avanço para a técnica cirúrgica, aliando tecnologia de ponta, segurança e precisão nos resultados.



Centro - Rua Benjamin Constant, 2290/N • Joquei - Rua Governador Joca Pires, 521 • Teresina-PI

Dr. FRANCISCO VILAR
Diretor Técnico Médico
CRM-PI 7438/02 1458

(86) 2107-9900


HOSPITAL DE OLHOS
FRANCISCO VILAR

Atendimento
estendido
até
22h

Reduza as despesas de saúde
da sua empresa em até 40%



Empresa de qualidade tem colaboradores saudáveis!

O Uniplam Corporate oferece um conjunto de ações focadas na promoção de saúde, prevenção e tratamento de doenças, para empresas que querem estimular a qualidade de vida dos colaboradores. Além dos melhores hospitais e médicos o Uniplam Corporate ainda oferece:

- Rede amiga* – Descontos em empresas amigas do Uniplam
- Cobertura em Atendimento de Urgência e Emergência 24h, cirurgias, internações, UTI e partos
- Atuação no Estado do Piauí e Maranhão

Dr. Uniplam – O único serviço de informação por telefone no Piauí. Conta com um Médico a disposição para lhe ajudar 24 horas por dia. Mais um serviço de qualidade e praticidade sem sair de casa.

Produtos para empresas a partir de 5 pessoas.
Segurado Uniplam Corporate não perde tempo em filas de hospital


CORPORATE

Lique agora! 3131-6100

www.uniplam.com.br

PRESIDENTE

Francisco Valdeci de Sousa Cavalcante

1º VICE PRESIDENTE

Jairo Oliveira Cavalcante

2º VICE PRESIDENTE

Maria do Socorro Moraes Correia

3º VICE PRESIDENTE

Grigório Cardoso dos Santos

4º VICE PRESIDENTE

Denis Oliveira Cavalcante

VICE PRESIDENTE

José Antônio de Araújo, João dos Santos Andrade, José Alves do Nascimento, Conegundes Gonçalves de Oliveira, Raimundo Rebouças Marques, Eliel da Rocha Santos, Teodoro Ferreira Sobral, Geraldo Ponte Cavalcante Neto

1º SECRETÁRIO - Raimundo Nonato Augusto da Paz

2º SECRETÁRIO - Maria Adelaide Cavalcante Castro

3º SECRETÁRIO - Getúlio Alves dos Santos

1º TESOUREIRO - Antonio Leite de Carvalho

2º TESOUREIRO - Margaret Silva Lopes

DIRETOR PARA ASSUNTOS TRIBUTÁRIOS

Delano Rodrigues Rocha

DIRETOR PARA ASSUNTOS DE DESENVOLVIMENTO COMERCIAL

Gerardo Ponte Cavalcante Júnior

DIRETOR PARA ASSUNTOS DE CONSUMO

Leonel Leão Luz

DIRETOR PARA ASSUNTOS DE COMÉRCIO EXTERIOR

Pedro Oliveira Barbosa

DIRETOR PARA ASSUNTOS SINDICAIS

Francisco Carneiro Mapurunga

DIRETOR DE COMÉRCIO ELETRÔNICO

Moisés Rebouças Marques

CONSELHO FISCAL ELETIVO

Janes Cavalcante Castro, Erivelton Moura e Antônio Her-

manny Normando Almeida

SUPLENTE

Gescimar Miranda de Sousa, Benedito Cardoso Rabelo e

Francisco Severiano Frota

SUPLENTE DA DIRETORIA

Raimundo Florindo de Castro, Maria do S. de M. Correia,

Raimundo de Sá Urtiga, Carlos Augusto da Paz, José Carva-

lho Neto, João Batista dos Santos, Odival Neres Machado,

Roberto M. Campos Drumont, Maria dos Aflietos S. R.

Cardoso, Pablo H. Couto Normando, Jorge Batista da Silva

Filho, Paulo H. C. Normando e Francisco Lima Costa.

DELEGADOS REPRESENTANTES JUNTO A CNC

EFETIVOS

Francisco Valdeci de Sousa Cavalcante

SUPLENTE

Jairo Oliveira Cavalcante, Grigório Cardoso dos Santos

DIRETORA REGIONAL DO SESC

Irlanda Castro

DIRETORA REGIONAL DO SENAC

Elaine Dias

NOSSO ENDEREÇO

Av. Campos Sales, 1111 - Centro/Norte

Ed. Agostinho Pinto - 4º andar

CEP: 64000-360 - Teresina - PI

Fone: (86) 3222-5634

Fax: (86) 3223-8253

E-mail: atendimento@fecomerccio-pi.org.br

Cartas

facebook/revistafecomercio
revistafecomercio@gmail.com

Caro leitor,
sua opinião é muito importante para o crescimento da nossa revista. Envie-nos suas sugestões, críticas e comentários sobre os diversos assuntos abordados nesta publicação.

“Porque nós crescemos mais quando crescemos juntos.”

Em nome da Superintendência Regional do Trabalho e Emprego no Estado do Piauí – SRTE/PI, envio sinceros parabéns a Dr. Valdeci Cavalcante e toda a Diretoria da Fecomércio/PI, pela publicação da Revista Fecomércio, que além da apresentação gráfica de primeira qualidade editorial, traz também matérias de grande interesse sobre as atividades econômicas ligadas ao Comércio e Serviços em nosso Estado. Sem dúvidas, os empresários do setor ganharam um importante veículo de divulgação dos seus produtos, das suas histórias de sucesso como empreendedores, isso é uma contribuição para o desenvolvimento do nosso Estado. Longa vida à revista!

Paula Mazullo, Superintendente Regional do Trabalho e Emprego/PI

A Revista Fecomércio é uma publicação que cumpre com seu papel junto ao público, não apenas traz informações sobre as atividades produtivas e o terceiro setor, mas também analisa o nosso desempenho diante do cenário nacional. Por abordar assuntos tão específicos, seria provável que a revista fosse mais árida e difícil de ler. Porém, acontece o contrário, além de ser bem diagramada, com bastante esmero no campo visual, a Revista Fecomércio tem uma abordagem bastante instigante e os temas, sempre aprofundados, dão consistência no processo de tomada de decisões.

Profa. Kelma Gallas, Mestre em Antropologia e Arqueologia e Coordenadora do Núcleo de Comunicação da Faculdade Santo Agostinho

A revista tem dado destaque a temas que interessam tanto aos empresários como aos membros dos sindicatos que fazem parte da Fecomércio-PI. A formalização das empresas é o caminho para a sobrevivência. Quem acompanha as atividades do Sincopças-PI percebe que a entidade tem batido com muita insistência em cima da nova Legislação Tributária. A regulamentação das atividades é uma obrigação do varejista. E se isso for implementado de forma adequada, passa a ser uma vantagem competitiva.

Erivelton Moura – Advogado e Presidente Sincopças-PI



■ **Palavra do Presidente**



Valdeci Cavalcante

Presidente do Sistema Fecomércio
Senac/Sesc-PI
valdeci_cavalcante@hotmail.com



Os setores produtivos começam a reagir. Ninguém suporta mais a avalanche de saques e destruição do patrimônio, a ineficácia de um sistema político acuado e amedrontado, a polícia sem apoio que fica assistindo, silenciosa e sem ação, o avanço da criminalidade; a Justiça sem a estrutura necessária para o seu bom funcionamento, passa a conviver com este intolerável clima de impunidade.”

País confuso, Empresários inquietos

Uma das grandes preocupações do empresariado brasileiro é a insuportável carga tributária cobrada pelo Governo e a má aplicação desses recursos em benefício da sociedade. Diariamente, para atender a programas assistenciais demagógicos e eleitores, surge uma taxa, um imposto, a contribuição paga pelo trabalho dos que produzem. As “bolsas votos” se multiplicam descontroladamente.

A inquietação dos empresários é crescente, notadamente porque ações básicas e elementares na Segurança Pública, na Educação, na Saúde, na infra-estrutura social são desprezadas, gerando um clima tenso em todos os setores produtivos do país, que já não suportam ver escolas desmoronando, pessoas morrendo nas filas dos hospitais, o trânsito destruindo vidas, o crime, o vandalismo, o narcotráfico atuando livremente, ameaçando, roubando, matando, sem que se constate qualquer medida do Estado, seja preventiva ou de combate aos criminosos.

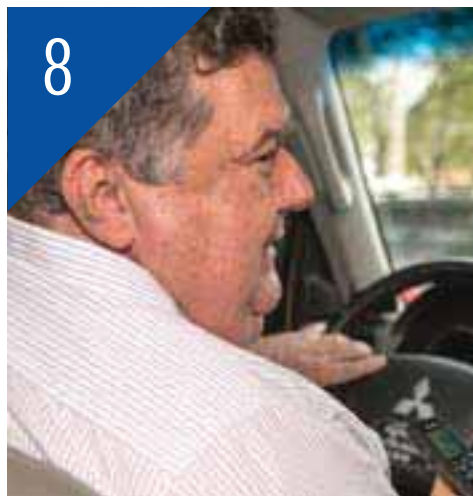
A posição do Brasil no ranking dos impostos cobrados entre as demais nações é outro ponto intolerável. O Brasil está entre os países de maior carga tributária do planeta. Qualquer análise ou observação desse cenário nos leva à seguinte dedução: os tributos pagos pela população estão no cemitério de obras inacabadas, esqueletos de argila, ferro e aço abandonados por todo o país; as obras superfaturadas inflam os alforjes de políticos sem escrúpulos; roubos, saques, constantes desvios, são uma praxe

comum, tendo por destino o bolso dos desonestos, que não são poucos.

O povo brasileiro sustenta uma carga de corruptos, que não trabalham, e nem ajudam o país a crescer. O Governo, no entanto, para agradar classes sociais que possam render votos, cria taxas, impostos, contribuições e outros mecanismos de arrecadações, numa exorbitância que está passando dos limites. Mas, enquanto o povo paga elevados impostos e taxas que se multiplicam nos boletos e contas de serviços essenciais, a sociedade não percebe o retorno daquilo que os tributos poderiam gerar em favor da população.

Os setores produtivos começam a reagir. Ninguém suporta mais a avalanche de saques e destruição do patrimônio, a ineficácia de um sistema político acuado e amedrontado, a polícia sem apoio que fica assistindo, silenciosa e sem ação, o avanço da criminalidade; a Justiça sem a estrutura necessária para o seu bom funcionamento, passa a conviver com este intolerável clima de impunidade.

Não é este o país que desejamos, mas para o povo alcançar pelo menos o possível, um Brasil honrado, criterioso, justo e humanizado é preciso a união dos setores responsáveis, num mutirão em favor da ética e da justa distribuição de renda. Um dos pontos dessa campanha por um Brasil limpo é a reforma tributária, base de uma economia saudável que seja justa, igualitária e presente as conquistas de um povo que luta por um Brasil bem melhor



8

Entrevista

A entrevista com o empresário do Grupo Pag Contas e ex-secretário de Turismo e de Comunicação do Estado, Sílvio Leite, começou no seu escritório e terminou no seu carro a caminho do aeroporto



14

Pesquisa IFPD

Confira o resultado da pesquisa de cheques devolvidos e inadimplência no Comércio e também uma pesquisa sobre a demanda turística no Estado realizada pela Fundação Cepro



20

Sindicatos

Alta carga tributária, concorrência desleal e a falta de qualificação da mão de obra estão entre as dificuldades de manter um estabelecimento no segmento de bares e restaurantes



23

Sustentabilidade

O descarte errado do lixo e a poluição dos rios tem sido agravantes para as mudanças climáticas. Conheça práticas ambientais que podem amenizar esses efeitos no meio ambiente e ainda trazer lucros para as empresas



28

Capa

Segurança Pública x Segurança Privada: O dilema dos comerciantes e a oportunidade vista por algumas empresas



35

Sesc - Parnaíba

Projeto Clube da Caminhada atrai centenas de pessoas em Parnaíba



36

Sesc - 50 anos TSI

Trabalho Social com Idosos completa 50 anos com muitas atividades



38

Cursos Senac

Aprenda como ganhar dinheiro e tornar sua ceia de Natal mais saborosa



41

Senac

A preocupação em formar profissionais que cuidem do Meio Ambiente nas empresas levou o Senac a ofertar vários cursos e a ganhar premiação do Ecomoda 2013



46

Sebrae

Veja os detalhes da 4ª edição do Festival Gastronômico de Campo Maior que premiou os melhores pratos da culinária regional



49

Lançamento

A empresária e master coach Cacilda Silva lançou o livro "O Poder do Coaching - Ferramentas, Foco e Resultados" em noite bastante prestigiada por familiares e amigos



51

Bem-estar

Saiba como diagnosticar distúrbios do sono e os graves riscos para a saúde e conheça empreendimentos que surgiram em busca da qualidade do mesmo

5		Palavra do Presidente Valdeci Cavalcante
22		Contribuição Sindical Cláudio de Sousa Ribeiro
34		Dia do Empresário Paulo Roberto Bezerra de Oliveira
40		Alimentação & Saúde Fernanda Lina da Silva Lima

44		Meio Ambiente Jairo de Carvalho Guimarães
48		Agenda
50		Coaching Cacilda Silva
54		Cultura Empresarial Paulo Medeiros Filho



Carlos Pacheco

O empresário Sílvio Leite recebeu a Revista Fecomércio em uma de suas rápidas passagens por Teresina. É que ultimamente, ele se divide entre Belém, São Luís e a capital piauiense. Na verdade, a entrevista que você vai ler a seguir, começou no escritório do Pag Contas, cheio de medalhas, fotografias da família e dos amigos e se estendeu pelo caminho até o aeroporto. Além de sua trajetória, o empresário compartilhou conosco algumas experiências que adquiriu no mundo dos negócios, como se tornou um dos maiores marketeiros do nosso Estado e sobre sua atuação como secretário estadual de Comunicação e de Turismo. Uma história que ele pretende publicar em livro e que a gente já adianta um pouco por aqui.

O homem de peso do marketing no Piauí

Por Karla Nery

Querida que o senhor começasse contando sobre sua história. Onde o senhor nasceu, como veio parar aqui no Piauí?

Eu nasci em Martins no Rio Grande do Norte em 1957. Meu pai era comerciante e como toda pessoa do interior, principalmente nordestino, pensa muito no futuro dos filhos. E o futuro passa necessariamente pelo estudo. Então, quando ele estava com nove filhos, o mais velho com 15 anos e eu com 14, ele foi visitar um tio em Belém do Pará e lá achou que era o lugar para a gente morar, quebrando assim todas as regras. Normalmente, as pessoas saem de Martins para Natal ou Mossoró, mas nós fomos para Belém.

Havia muita dúvida se eu iria me dar bem na capital paraense já que no Rio Grande do Norte por ser filho de comerciante, eu tinha uma vida de "playboy". Vivía de festas, estudava em colégios particulares, internos e tudo mais. A minha própria família duvidava que eu fosse me adaptar. Mas, desde que cheguei a Belém, começou a dar tudo certo até pelo lugar onde a gente alugou a casa, próximo à Praça do Carmo e ao local do meu primeiro emprego. Cheguei em março e em abril fui trabalhar nas Casas Pernambucanas.

Com quantos anos, o senhor começou a trabalhar?

Tinha 15 anos. Naquela época, não tinha muita restrição a menor. Comecei a trabalhar como contínuo na Pernambucanas. Eu limpava banheiro. E aí é que veio porquê, eu acho, que tive uma carreira de sucesso. Porque eu fazia as coisas muito bem feitas. Mesmo como garoto encarregado da limpeza do banheiro, você podia sentar e fazer um lanche.

E na própria Pernambucanas mesmo como menor eu tive uma ascensão muito rápida. Em pouco tempo, eu fui ser chefe do depósito, trabalhar no escritório e quando completei 18 anos, imediatamente, eu viajei para ser auditor. Talvez, fui o auditor mais novo das Pernambucanas. E foi na auditoria que eu vim parar no Piauí. Na hierarquia das Pernambucanas, a pessoa normalmente era auditor e depois gerente. E Teresina tinha uma das primeiras lojas magazine que foi uma mudança que a diretoria apostou quebrando toda a tradição de vender tecidos. Essas lojas tinham de se viabilizar de qualquer jeito.

A loja de Teresina era uma atração turística porque tinha escada rolante, mas não vendia muito porque havia uma loja menor na própria Praça Rio Branco que tinha um gerente que era muito bem relacionado e vendia mais que a Pernambucanas que tinha um gerente tradicional, chamado Falcão. Mas, ele era não optante e naquela época custava muito caro ser demitido. Então, eu fui chamado para aumentar o faturamento da loja e uma missão um tanto difícil que era ter habilidade para mostrar para o Falcão que eu era o novo gerente. E de fato, eu consegui rapidamente movimentar a loja.

Primeiro porque a Pernambucanas tinha muito conceito. Era a loja número 1 da cidade. De uma hora pra outra, chegou um gerente novo, solteiro, diferente do que acontecia. Eu tinha 21 anos na época, quando na maioria das lojas os gerentes tinham 40, 50 anos. Comecei então, a dinamizar e a ter conflitos com o Falcão. E uma frase que um dos diretores me disse antes de vir foi o seguinte 'Se lá der errado, você vai perder, pois tem apenas seis anos de empresa e o Falcão 33 anos'. E, realmente, foi muito rápido, pois em abril, ele requereu uma auditoria e tinham coisas que eu como fiscal sabia que podia ser feito, mas era errado.

O quê, por exemplo?

Na época, teve o lançamento do televisor colorido e o meu concorrente aqui era o Armazém Paraíba, que fazia qualquer negócio. A maioria das pessoas tinha televisor preto e branco em casa e não sabia o que fazer. E o Armazém Paraíba recebia. Então, eu passei a receber o televisor preto e branco, vendia informalmente e pagava a entrada. Isso era ilegal, mas podia ser feito.

Como a missão que veio era pra me demitir, eles disseram que tava faltando dinheiro, pois aqueles vales e televisores antigos não eram dinheiro. Assim, eu tive que retirar de lá esses televisores que eu recebia e confesso que tive enorme dificuldade depois pra vender. Mas, por causa disso, eu fiquei no Piauí. Até mesmo porque mexeu muito com meus brios, com minha formação, com a formação moral da minha família. Nem em sonhos, eu imaginava passar pelo Piauí. Nas nossas conversas de fiscais e auditores, a gente conversava que

queria gerenciar Fortaleza, Natal, grandes cidades.

Então, por que você continuou aqui?

Eu tinha me casado com uma piauiense e a família dela quase que me adotou. Quando meu primeiro filho nasceu, passei por uma fase muito difícil. Foi assim que eu comecei um negócio de venda de discos com uma lanchonete que se chamava Lojas Sirdei. Na época, parecia ser promissor, mas quebrei. Daí, eu aprendi uma grande lição: eu precisava fazer contas. Na Pernambucanas, não precisava fazer contas, eu tinha o que eles queriam que era o sangue de vendedor. Mas, pra ter um negócio, eu precisava saber de custos, despesas. Aprendi muito com isso.

Foi um período tão difícil que no dia que meu primeiro filho nasceu, eu não tinha dinheiro para comprar fralda. Mas, depois um laboratório me chamou pra trabalhar, o Aché, e aí começou a grande mudança da minha vida porque em cinco meses lá eu fui convidado pra ir pra Pfizer, uma mudança radical, pois apesar do Aché ser um laboratório grande, tinha um sistema de relação trabalhista muito complicado.

A Pfizer era um laboratório americano e lá eu incorporei uma coisa que me acompanha até hoje que é treinamento. Eu comecei mais ou menos em julho e até dezembro, eu só treinei. E aí veio outra grande mudança, pois como gerente da Pernambucanas, eu tinha conhecido o pessoal da Monark e eles chegaram dizendo que o lugar no Piauí era meu! E eu me perguntei: 'Mas como, se eu estou a seis meses nessa empresa e basicamente não trabalhei, só fiz treinamento?' Era uma mudança da água pro vinho!

Naquele período, bicicleta era o sonho de consumo de todo brasileiro. A Monark era a bicicleta do rei Pelé. Eles ficaram uns 15 dias me ligando e eu dentro da minha formação de achar que a empresa tinha gasto muito comigo, liguei pro meu gerente e disse: "Seu Amauri, eu estou com um grande dilema. Acabei de chegar da Convenção, em São Paulo, mas a Monark tá aqui dizendo que quer que eu seja representante no Piauí, Maranhão e tal. Ele me disse: 'Sílvio, se você não aceitar, eu vou lhe demitir porque você não é um homem inteligente. Porque na hora que a Pfizer qui-

“Naquela época, não tinha muita restrição a menor. Comecei a trabalhar como contínuo na Pernambucanas. Eu limpava banheiro. E aí é que veio porquê, eu acho, que tive uma carreira de sucesso. Porque eu fazia as coisas muito bem feitas. Mesmo como garoto encarregado da limpeza do banheiro, você podia sentar lá e fazer um lanche. E na própria Pernambucanas mesmo como menor eu tive uma ascensão muito rápida.”

ser lhe demitir, eles não vão ligar pra você pra saber como está a sua mulher, sua mãe, seus filhos. Não tem o que conversar’. Então, eu fui pra Monark. E lá, eu me destaquei muito porque eu sempre tive na veia o lado da promoção e fiz um trabalho junto ao meu principal cliente que era o Armazém Paraíba. Isso abriu as portas para eu ir trabalhar lá depois. Eu vendi tanto, tanto!

Por exemplo, a Barra Circular só vendia em dezembro porque, assim como todo mundo no final do ano troca de carro, as pessoas queriam iniciar o ano com bicicleta nova. Quando foi em setembro, eu tirei um pedido no Armazém Paraíba de 10 mil bicicletas. Nesse período, a comissão era muito alta, pois a Monark quase não vendia nesse período. Lembro que por conta disso eu fui chamado a São Paulo. Quando o gerente viu o pedido me perguntou: ‘Sílvia, que brincadeira é essa?’

Quando ele viu a assinatura do comprador (Armazém Paraíba), a fábrica parou para organizar o pedido. Eu ganhei tanto dinheiro com essa venda que eu fui ao Bradesco e saquei todo o dinheiro e enchi uma pasta. Nessa época, não tinha essa coisa de assalto. Então, fui pra casa e contei. Quase furo os dedos de tanto contar o dinheiro, mas tudo isso era o resultado do meu trabalho.

Na Monark, eu não tinha dia e hora para trabalhar. Eu vendia para os grandes clientes, sábado e domingo. Eu fazia as promoções e na disputa de mercado, a empresa quis me transferir para Santa Catarina, mas eu recusei o convite e foi aí que entrei no Armazém Paraíba.

Quando eu mudei da Monark para o Paraíba ninguém acreditava, por ser uma empresa familiar. Só eu apostei e lá eu me dei muito bem! Nós já tínhamos uma relação. O seu João Claudino e seu Valdeci vendiam para meu pai no Rio Grande do Norte, mas não foi esse o motivo que me levou para o Armazém Paraíba. Na verdade, eles não contratavam os funcionários das Pernambucanas porque achavam que eram pessoas muito limitadas, que não sabiam decidir, tudo era orientado.

Eu fui pelo trabalho que eu fiz na Monark, mas o fato deles conhecerem meu pai e minha avó foi um facilitador.

Trabalhei lá por 17 anos. Comecei como auxiliar de compras. E digo sempre que as coisas vão acontecendo e nem sempre é como você planeja. O Armazém Paraíba tinha contratado uma agência pra fazer um catálogo que foi a origem da venda porta a porta. Eu não estava nessa reunião. Mas noutro momento, quando foi para elaborar um segundo catálogo com a mesma agência a linguagem foi muito técnica para o Seu João e o Seu Valdeci. Eles falavam de layout, pistake e eu estava participando dessa reunião na qual os publicitários eram o Marcos Peixoto e o Zaza. Depois, eu brincava com eles dizendo que foi graças àquela reunião que eu me tornei publicitário porque quando terminou a reunião, Seu Valdeci disse: “João, por que não fazemos em casa?” Ele disse: “Mas, não tem quem faça”. E ele continuou: “Mande esse ‘rapaz’ aí fazer”, se referindo a mim.

Logo, compramos uma máquina Mamiya RB67, daquelas máquinas de chassi. Eu chamei um fotógrafo piauiense, o Dinavan, e queimamos aproximadamente 200 filmes. Só que nós começamos pelo final e quando pegamos as fotos não tinha o layout, as fotos não se encaixavam, tivemos que voltar tudo.

Seu Valdeci disse: ‘Não tem problema. Vocês podem gastar mais 600 filmes’. Aí, fizemos o contrário, criamos o layout e começamos a fotografar já com o layout. E esse catálogo foi o passo para eu me tornar publicitário, porque demorou, mudei a equipe, terminei tendo que trazer pessoas de fora pra fazer. Depois, eu pensei ‘Mas, esse produto não pode ser lançado de qualquer jeito’. E como eu tinha participado de grandes Convenções na Pfizer e na Monark me propus a fazer uma Convenção. Foi assim que organizei a I Convenção do Armazém Paraíba, em abril de 1981 ou 1982, um evento muito grande. A partir daí todos os anos passou a ter Convenção.

Nessa sequência, um empresário local me ofereceu o show do Balão Mágico. Até hoje

nenhum grupo infantil alcançou o apogeu desse grupo. O Armazém gostava de fazer shows no interior, em praça pública e tal. Eu tentei várias vezes aprovar esse show que seria em dezembro, mas o Seu João não deu muita importância e todos os argumentos que eu usava, ele rebatia. Até que um dia eu já no limite disse: ‘Seu João, vamos fazer esse show. Eu garanto que vai ser muito bom para o Armazém’. E ele disse: ‘Faça!’

Bom, aí eu vi que aquele era um grande momento pra mim. Eu não tinha dúvida do que seria o show. Fiz sem ter experiência nenhuma, mas com visão. A cidade parou. Seu João ficou emocionado e deu tudo certo. Nesse dia, eu me consolidei como um homem de propaganda porque eu dei um grito num diretor que era muito famoso. Depois, ele me disse: “Sílvia, naquele grito eu vi que você ia ser grande”.

Eu tinha entendido que pra eu ter sucesso, tinha que ter o domínio do gramado. Entendi também que tinha que ter uma festa senão ia frustrar as pessoas. Então, nós fizemos uma festa “Balão Mágico / Natal Sucesso”. Com coisas simples, como bandas de música, palhaços, Papai Noel e tal. Eram 700 mil pessoas naquela euforia. Eu fico arrepiado só de lembrar. Foi uma festa magnífica!

Com isso, eu passei realmente a cuidar do marketing do Armazém. Minhas ideias eram aprovadas com mais facilidade. Uma coisa que ajudou muito em minha formação foi que eu passei a viajar, ir pras feiras, visitar empresas, participar de eventos. Eu aproveitava ao máximo as minhas viagens, chegava ao hotel meia noite só pra dormir. Depois, a Ônix contratou uma agência de publicidade e eu comecei a participar. Aí, veio o grande que foi a Sucesso, né?!

Foi você quem criou a Sucesso Publicidade? Foi o primeiro diretor?

Sim. Existia um departamento pequeno, uma empresa agenciadora de negócios. No início, pra você ter ideia o Departamento de Publicidade do Armazém tinha três pessoas: um re-

dator, um gravador de fita e outra pessoa que ajudava. Quando nós saímos de lá, a Sucesso tinha 72 funcionários. Profissionais das principais agências do Piauí trabalhavam comigo, saíram de lá e criaram suas empresas. Por exemplo, a S/A Propaganda, a Vende, a AMC, a Nova Comunicação, um monte deles que estão aí no mercado saíram de lá. Eu digo que a gente profissionalizou a propaganda no Piauí.

Todas as campanhas de aniversário do Paraíba eram cases que as escolas queriam. Digo que o sonho de todo jornalista era ser convidado pra trabalhar na Sucesso. Depois, começamos a cuidar do marketing de outras empresas, como a Ônix. Nós fizemos grandes contratos com a Globo, grandes negociações de merchandising e isso foi muito interessante. Nós tínhamos uma relação fantástica com as pessoas.

Você acha que esse seu relacionamento foi o grande diferencial tanto com as empresas quanto com os clientes?

Outro dia fui dar uma palestra em Belém e pediram pra alguém definir Sílvia Leite e um amigo meu que é diretor da TV Liberal disse ‘Relacionamento’. Eu digo que amizade só ajuda. Nunca abri mão das minhas. No Brasil inteiro, tenho um bom relacionamento. Isso sempre me ajudou muito, inclusive no Poupa Ganha. Sinceramente, eu quero transformar tudo isso num livro.

Da Sucesso, o senhor foi para a Meio Norte?

Isso. Em 1998, eu estava desmotivado, decidi sair do grupo Claudino e fui para o Meio Norte, pro desafio do Poupa Ganha. Eu preparei minha saída. Houve muita versão que eu os tinha traído, mas eu sai devagar. Deixei a Sucesso arrumada, o Shopping arrumado. Só depois que eu comuniquei para o Seu João, foi que eu conversei com o Paulo Guimarães. Eu acho o seguinte: o dinheiro faz parte, mas não é tudo. Trabalho é motivação.

Na Meio Norte, eu fui primeiro pra Comunicação e depois eu fazia a expansão do Poupa Ganha. E viajando pra Paraíba, eu conheci um negócio de recebimento de contas e pensei comigo: ‘Esse negócio é bom’. Conversei com o Paulo Guimarães e fui pesquisar sobre o funcionamento. Criei a marca Pag Contas, mas só depois de um ano pesquisando e conhecendo o negócio foi que eu pedi pra sair. Eu ia começar esse negócio em Belém, onde moram meus pais e eu tinha o sonho de morar lá, ter meus filhos lá.

Aí, Seu Valdeci me deu uma grande lição:

‘Sílvia, começar negócio em qualquer lugar é muito difícil. Num lugar que você não é muito conhecido é mais difícil ainda. Se eu fosse você, eu começaria esse negócio no Piauí, aonde você é conhecido, respeitado’. Resolvi vir pra cá. No início, foi duro porque era um negócio novo que eu conhecia, mas as pessoas não. Depois havia uma contradição, as pessoas diziam: ‘O cara é publicitário, marketeiro, vai tratar de dinheiro. Como assim?’ A gente trabalhou demais no Pag Contas. Dia e noite, sem descanso. Só quem acreditava nesse negócio era eu e meus filhos. Eles chegaram até a pensar em desistir. As pessoas desconfiavam, faziam mil perguntas. ‘Esse dinheiro vai pra onde? Ele chega mesmo?’ E eu dizia: ‘Meu filho, daqui a dois anos, toda hora vai ter alguém na nossa porta.’

Isso foi em que ano?

Em 2000, mais ou menos em novembro. Lembro que nosso primeiro posto foi no Mocambinho, na Droga Lopes. Numa sequência, conseguimos abrir uns 20 postos. Depois, começou a ficar mais difícil. Uma vez, eu fui assistir uma palestra da TIM e o cara falou de tanta tecnologia que eu sai otimista, mas no carro meu filho me disse: ‘Papai, esse negócio não tem futuro. As pessoas vão pagar as contas pelo celular.’ E eu disse ‘Vão, meu filho, mas ainda tem muita gente que não acredita, que não sabe usar, que tem muita conta.’

Nós formatamos essa empresa sem ter outra igual no Brasil, tinha uma parecida na Paraíba. Na época, os bancos eram lixo, hoje são luxo. E eu segui, colocando em prática tudo que eu tinha aprendido lá fora. Lições de marketing, formação de equipe, respeito às parcerias que são coisas valiosas para se montar um negócio. A maioria dos meus parceiros está comigo há 13 anos sem nunca termos discutido dinheiro. Nós discutimos a relação, mas eu transformei cada parceiro num amigo. Hoje, são mais de 700 parceiros do Pag Contas. E aí, veio um momento que foi quando eu fui ser secretário.

Como foi que o senhor entrou na Política?

O Wellington já tinha me chamado e eu tinha dito que não, que o PT não iria me aguentar. Só que o Wellington era gente boa, humilde e estava muito fragilizado naquele momento. Então, eu disse a ele que poderia oferecer uma consultoria gratuita para seu governo.

Relutei muito, mas lembro que em novembro de 2004, ele fez uma reunião lá no Hotel Cabana que eu achei o máximo porque foi pra

“Bom, aí eu vi que aquele era um grande momento pra mim. Eu não tinha dúvida do que seria o show. Fiz sem ter experiência nenhuma, mas com visão. A cidade parou. Seu João ficou emocionado e deu tudo certo. Nesse dia, eu me consolidei como um homem de propaganda porque eu dei um grito num diretor que era muito famoso. Depois, ele me disse: “Sílvia, naquele grito eu vi que você ia ser grande”.”

expor uma qualitativa, fazer uma avaliação de todas as secretarias. Eles diziam o que cada um tinha feito de bom ou não. Quando terminou, ele me chamou numa reunião com os principais líderes do PT e me perguntou qual a condição pra eu assumir a Secretaria de Comunicação. Na hora, eu disse que tinha iniciativa privada, que não tinha saco pra reunião, que não sabia fazer conluio, que teria que fazer uma administração profissional, formar minha equipe. Eles aceitaram e eu não tive mais como fugir.

Como secretário, o governo já estava arumado e começou uma fase diferente pro Wellington. Eu fiz uma reunião e disse que comunicação é receber bem as pessoas, que não existia razão para dar chá de cadeira. As pessoas imaginam que tudo se resume a propaganda e não é assim que funciona. Pequenos gestos mudam tudo. Uma sugestão muito simples que eu dei era de que as pessoas que utilizavam aparelho celular cedido pelo governo deveriam ter a obrigação de atender. Os secretários não atendiam ao telefone. Certa vez questionaram para uma jornalista: 'Por que o Silvío Leite dá tanta entrevista?'. E ela respondeu: 'É porque ele atende o celular'.

Mas, também teve um lado que a oposição me escolheu para bater no governo, mesmo assim eu continuei e tinha dito pra minha família que eu não participaria mais de gestão pública. Só que o Wellington criou a Secretaria de Turismo com a justificativa que eu seria o primeiro secretário. Eu fiquei seis anos na Setur, mas acho que não fiz muito.

Por que você diz isso? O que o senhor acha que fez pouco pelo turismo do nosso Estado? Eu deixei um legado na Secretaria de Turismo que foram os projetos. Por exemplo, o prefeito vai a Brasília, o deputado diz: 'Taí, R\$ 250mil pra você fazer o Balneário de Alvorada do Gurgueia'. Ai, ele vai fazer o projeto e o projeto custa R\$ 750mil e ele não consegue fazer a obra. Então, na secretaria, eu fiz o contrário, fiz projetos e fui atrás de dinheiro. E muitas

coisas que estão sendo feitas por ai foram projetos da nossa gestão.

Como o quê, por exemplo?

O Rodoanel de Parnaíba. Eu tenho um projeto inteiro que se for feito vai mudar a cara do Coqueiro. Nós destravamos a orla de Atalaia. Outra obra importante que um dia vai ser muito útil para o Piauí foi o aeroporto de Parnaíba, o aeroporto do Brasil mais perto da Europa. Na Serra da Capivara, a pista está lá. Não andava e eu terminei. E tentei muito mostrar que seria mais fácil e interessante transformar o porto que fica ao lado do Delta em um ancoradouro turístico, para os navios virem passar um dia ai ao invés de querer fazer um porto de cargas pra transportar minérios. A ZPE vai acontecer, mas um navio hoje pra ficar econômico tem que ser de grande calabro. Então, eu sou prático. Passa na nossa costa cerca de oito mil iates de pequeno, médio e grande porte saindo da Europa pra América. Por que não fazer a Marina? Marina gera muito emprego, gera bons hotéis, bons restaurantes porque quem tem iate tem dinheiro. Ele larga o iate aqui e volta pra Europa de avião, movimentando o aeroporto. Só que nunca ninguém se interessou.

Nós temos atrativos, um potencial turístico enorme. O Delta é encantador. A Serra da Capivara também. Se o governo resolver criar infraestrutura, as pessoas vêm. Você precisa dar oportunidade para as pessoas. Mas é preciso incentivo de ambas as partes. Não adianta só o governo querer. É preciso que a comunidade também esteja envolvida.

No meio empresarial, o que você acha que está faltando?

Acredito que as pessoas precisam pensar mais, ter visões maiores. Acho que tem grandes empresários aqui que seriam grandes em qualquer lugar do mundo. Os grandes são essas pessoas que tiveram essa visão nas mesmas oportunidades dos outros e souberam se sobressair.

Mas, aqui no Piauí, as pessoas são crítica-

das porque trabalham. Eu trabalho até dia de domingo. É por isso que o Pag Contas está em centenas de livrarias, farmácias, supermercados. Depois, criamos a nossa própria rede, a Tudo de Banco, que já tem 19 lojas. Tem que pensar em produtos e serviços que facilitem a vida das pessoas e arregaçar as mangas.

Para concluir, quais ensinamentos você poderia repassar para quem está começando?

Você tem que acreditar, conhecer e se preparar. Olha só, eu estou começando um novo negócio, uma rede de fast-food lá em Belém e todo mundo, da mesma forma quando formulei o Pag Contas me pergunta o que me motiva a abrir um negócio em um setor que não conheço. Mas, eu procurei conhecer, estudei os pontos onde irão ser instaladas as franquias e vou formar a melhor equipe, pois sozinho eu não faço nada. É por isso que eu digo 'Conheça o que vai fazer'. Dessa forma, não tem como dá errado.

Outra dica que posso repassar é o entusiasmo. Faça seus negócios com vontade. Além disso, esteja preparado para qualquer eventualidade. Às vezes, as coisas podem dar certo e outras não. O salário não deve ser a motivação. Já recebi um dos maiores salários como executivo no Piauí, mas nunca deixei de fazer aquilo que minha empresa precisa.

O marketing é intuição. O tapete vermelho do Rolin aconteceu porque uma mulher reclamou da poça d'água na porta do avião. Ele mandou buscar o tapete da sala dele e virou o tapete da TAM. Qualquer coisa que você criar diferente, você agrega ao seu negócio. Às vezes, é uma bala de menta de cinco centavos, mas não é o que você dá é a forma como você dá. Por exemplo, é o telefonema no dia do aniversário, é o velocípede para a filha do funcionário. Essas coisas não estão em livros. Por isso que eu acho que publicidade tinha que ter um teste de vocação. Você tem que ter a sensibilidade, mas a sensibilidade não se aprende num manual. Ela é necessária em qualquer profissão.

“ O marketing é intuição. O tapete vermelho do Rolin aconteceu porque uma mulher reclamou da poça d'água na porta do avião. Ele mandou buscar o tapete da sala dele e virou o tapete da TAM. Qualquer coisa que você criar diferente, você agrega ao seu negócio. Às vezes, é uma bala de menta de cinco centavos, mas não é o que você dá é a forma como você dá. ”



Entre no clima!
Deixe a Ventania trazer
bons ventos pra você!

Referência em ventiladores, ar-condicionados e climatizadores

Rua Clodoaldo Freitas, 1505,
Centro
(86) 3222 9213

Av. Campos Sales, 1852,
Centro
(86) 30845374

Rua Antônio Chaves, 1896,
Noivos
(86) 30841993



Inadimplência registra queda em Outubro

A taxa é a menor dos últimos 15 meses e anima comerciantes para fim de ano

Por Nonato Paz

Boa notícia para os comerciantes. O mês de Outubro registrou a menor taxa de inadimplência dos últimos 15 meses. É o que aponta a última Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor de Teresina (PEIC), realizada em parceria entre a CNC (Confederação do Comércio de Bens, Serviço e Turismo) e Federação do Comércio Piauiense (Fecomércio-PI), através do IFPD (Instituto Fecomércio de Pesquisa e Desenvolvimento do Piauí).

A pesquisa revela que o endividamento do teresinense caiu 1,1 pontos percentuais abaixo do verificado em Setembro (65,9%) e também foi inferior ao observado em Outubro do ano passado (69,9%), ficando em 64,8%. Todos os indicadores de endividamento tiveram queda em Outubro quando comparados com o mês anterior.

Dois fatores mudaram o perfil de endividamento do teresinense: o fim dos incentivos fiscais que duraram até o mês de junho e a oferta de financiamento que também caiu em função dos aumentos das taxas de juros. Com isso as maiores dívidas estão concentradas no curto prazo, sendo que 38,6% em prazos in-

feriores há três meses e 67,7% até seis meses.

O percentual de consumidores com contas em atraso e a taxa de inadimplência apresentaram também quedas significativas, mostrando boa vontade das famílias de pagar as dívidas antigas e a preparação para as compras de fim de ano.

Meses para comparação	Consumidores (%)		
	Endividados	Contas em atraso	Inadimplentes
Outubro 2013	64,8	15,8	4,1
Setembro 2013	65,9	17,5	6,9
Outubro 2012	69,9	21,1	7,7

Fonte: Pesquisa Direta ao Consumidor
Elaboração: IFPD

Comprometimento

Pelos próximos três meses, 38,6% dos teresinenses declararam estar comprometidos com dívidas. Outros 29,1% entre 3 e 6 meses e 12,5% por mais de um ano. Em dados totalizados sobre o comprometimento da renda mensal, de 11% a 50% dos entrevistados informaram que o destino de 23,9% da renda será para quitar dívidas; 1,5% comprometeram, menos de 10% e 65,9% mais de 50% da renda mensal.

Contas e dívidas em atraso

A proporção dos consumidores com dívidas em atraso passou de 17,5% para 15,8% neste mês (queda de 1,7 pontos percentuais com relação ao mês de Setembro). Esse é o menor índice encontrado em nossas pesquisas nos últimos 13 meses. O tempo médio de atraso foi de 56 dias. Em Outubro, 33,5% dos entrevistados disseram que estão com suas dívidas atrasadas em até 30 dias, outros 29,6% afirmaram estar em atraso entre 30 e 90 dias e 36,9% acima de 90 dias. Vale destacar que os consumidores com poder aquisitivo acima de 10 salários mínimos

declararam estar com dívidas atrasadas em apenas 15 dias.

Os consumidores de Teresina continuam pagando as prestações das compras realizadas durante o período de incentivos fiscais, que se encerrou em junho. Atribui-se a esse motivo, a mudança no cenário no mês de Outubro em que mais de 1/3, ou seja, 35,20% das famílias declararam que desejam comprar a vista e 64,8% estão preferindo comprar a prazo.

O cartão de crédito segue como principal instrumento de compra a prazo, com 79,7% dos endividados. Em seguida, carnês de lojas, citados por 23,4% dos entrevistados; financiamento de carro (3,5%); crédito pessoal e financiamento de casa (1,5%); cheque pré-datado e crédito consignado (0,3%). Cheque especial não foi citado na pesquisa. Indagados se no próximo mês têm condições de quitar as dívidas atrasadas; 32,6% disseram que sim, enquanto que 41,5% responderam "parcialmente".

Inadimplência

O percentual de consumidores que declararam não ter condições financeiras de honrar os seus compromissos neste mês, foi o mais

baixo nos últimos 15 meses (4,1%). Apresentou queda de 2,8 pontos percentuais com relação ao mês passado e 3,6 sobre Outubro do ano passado quando atingiu 7,7%.

O assessor econômico da Fecomércio-PI, Nonato Paz, explica que não há indicativo para aumentar a inadimplência dos consumidores de Teresina em curto prazo porque eles estão saindo de dívidas antigas e só nos próximos dois meses é que poderão contrair mais dívidas, isso por ocasião das festas de fim de ano.



Nonato Paz, assessor econômico da Fecomércio-PI

Caem os índices dos cheques sem fundos no Piauí

Por Nonato Paz

As estatísticas sobre cheques são realizadas através de números de cheques trocados e também por meio de valores em reais. A proporção de cheques que voltaram por insuficiência de fundos, em agosto, com relação ao total dos cheques trocados no Piauí, foi de 11,9%, pois foram movimentados 124,4 mil cheques e destes, 14,8 mil devolvidos por não possuírem fundos.

Os motivos apresentados foram acompanhados dos seguintes códigos: 11 - sem fundos (1ª apresentação); 12 - sem fundos (2ª apresentação); 13 - conta encerrada; 14 - prática espúria; e 21 - sustado ou revogado.

No entanto, o percentual de cheques sem fundos é menor do que o registrado no mês de julho quando o número de cheques voltados foi de 16,1 mil, atingindo a proporção de 12,56% do total do mês, que foi de 128,2 mil. Um dado positivo é que os cheques sem provisão de fundos em agosto ficaram 8,07% abaixo do registrado no mês de julho.

Nos últimos 12 meses, os piauienses mo-

vimentaram 1.647,8 mil cheques, dos quais 11,43%, ou seja, 188,3 mil cheques voltaram por falta de fundos. Os dados do Banco Central mostram também que o número de cheques devolvidos decresceu 19,13% com relação ao mesmo mês no ano passado.

Quanto ao valor, na passagem de julho para agosto também houve recuo. Foi na ordem de 2,01%. A proporção do valor de cheques voltados por insuficiência de fundos, com relação ao valor total movimentado no mês de agosto, atingiu 13,84%. Num montante de R\$ 2,7 bilhões movimentados através de cheques no Estado do Piauí, R\$ 188,3 milhões foram devolvidos por falta de fundos.

Com o advento do cartão de crédito, a movimentação de cheques como meio de pagamento, foi reduzida, porém ainda existe um bom desempenho desta moeda de trocas e, neste mês em estudo, os cheques sem fundos estão diminuindo, tanto na comparação mensal como anual.



Carlos Pacheco

CREDIBILIDADE E COM MAIS TECNOLOGIA

Desde 1986 o Amostragem realiza pesquisas qualitativas, quantitativas e assessoria estatística com resultados seguros e confiáveis, auxiliando empresas e candidatos a traçarem as melhores estratégias. Agora, o Amostragem traz mais um recurso para agilizar a coleta de dados: questionários aplicados com smartphones e tablets. Ainda mais segurança e rapidez. Ainda mais credibilidade.

AMOSTRAGEM
OPINIÃO E MERCADO
INSTITUTO PIAUIENSE DE OPINIÃO PÚBLICA

86 2107-0200
amostragem.com.br

Fundação Cepto realiza pesquisa sobre turismo

Por Nonato Paz

A Fundação CEPTO realizou uma pesquisa inédita sobre demanda turística (Turismo Receptivo) na cidade de Teresina durante o mês de julho. Foram aplicados 877 questionários no aeroporto, terminal rodoviário e BRs, no período de 25 a 31 de julho. O resultado dessa pesquisa, você confere a seguir!

Procedência

Do total de turistas entrevistados, 99,1% são brasileiros, dos quais 51,2% são nordestinos com predominância do interior do Estado do Piauí (21,3%), seguido da região Sudeste (26,8%), Centro-Oeste (9,5%) com destaque para Brasília Norte (8,0%) e Sul (4,5%).

Meios de Hospedagem e de Transporte

O meio de hospedagem mais procurado pelos visitantes, neste período, ainda é a rede extra-hoteleira (69,1% das respostas afirmativas), mais precisamente as casas de parentes e/ou de amigos (58,2%), mostrando que ainda existe em Teresina a tradição da hospedagem em casa de parentes.

No quesito meios de transportes, observou-se que entre os visitantes que utilizaram como meio de transporte o voo regular, mais de dois terços (2/3), ou seja, 65,6% preferiram se hospedar na rede hoteleira e dos que vieram através de ônibus, 43,6% utilizaram a rede extra-hoteleira. Ao analisar a pesquisa podemos concluir ainda que o automóvel não está sendo o meio de transporte ideal para se chegar a capital do Piauí.

Perfil

Os números mostram também que das pessoas que procuraram Teresina neste período, 52,3% são do sexo masculino. Sobre a faixa etária, prevaleceu a de 36 a 50 anos (34,9% dos entrevistados). Com relação ao grau de escolaridade, o curso superior foi destaque com 42,1%.

No que se refere às profissões, os funcionários públicos foram os que mais procuraram a capital, atingindo um índice de 17,2%, seguido de profissional liberal (17,0%), comerciários (9,1%), estudantes (8,2%) e comerciantes (8,0%).



Carlos Pacheco

Composição dos gastos dos turistas

GASTOS	REDE HOTELEIRA (%)	EXTRA HOTELEIRA (%)	GERAL
Saúde	34,3	30,7	30,3
Hospedagem	15,7	8,2	16,1
Compras	15,5	16,5	15,0
Diversões/ Passeios	7,6	12,5	10,3
Alimentação	7,4	10,2	8,6
Transporte	4,7	5,8	5,1
Outros	14,8	16,1	14,6
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: Fundação CEPTO / Pesquisa Direta - Julho de 2013.

Aspectos Econômico-financeiros

Esta pesquisa revelou que os turistas que estiveram por Teresina permaneceram, em média, 9,6 dias e gastaram cerca de R\$ 705,74 no período. Outro detalhe que a tabela abaixo nos mostra é que a maior receita para o município ficou com o setor de Saúde (30,3%). Além disso, o turista gastou 16,1% com hospedagem, 15,0% com compras no comércio, 10,3% com diversão, 8,6% com

alimentação, 5,1% com transporte e 14,6% com outros gastos.

Vale lembrar que Teresina é reconhecida nacionalmente, como um pólo de Saúde, com disponibilidade das mais variadas especialidades, entre elas, câncer de mama, próstata, cirurgia do coração, reabilitação. E também laboratórios de alta precisão. Próximo aos hospitais e clínicas formou-se um grande número de pequenas e médias pensões para receber as pessoas vindas de outros lugares.

Fecomércio participa de reunião do Renalegis

O representante da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Piauí, superintendente da entidade, Nonato da Paz, participou da 4ª Reunião Extraordinária da Rede Nacional de Assessorias Legislativas (Renalegis). A reunião aconteceu no último dia 30 de agosto, no Sesc Pirenópolis (GO) e teve a participação de representantes de 15 estados brasileiros e do Distrito Federal.

A reunião teve a presença do Deputado Federal Sandro Mabel (PMDB/GO) autor do projeto de lei que regulamenta a terceirização da mão de obra nas empresas, em tramitação há nove anos na Câmara dos Deputados. Segundo o parlamentar, o Brasil tem hoje cerca de 15 milhões de trabalhadores desamparados por conta da não aprovação desse projeto.

O Fórum discutiu outros assuntos de interesse da classe empresarial, entre eles, o acompanhamento de matérias legislativas relacionadas ao Setor na Câmara dos Deputados e no Senado Federal.



Empório Portobello




Av. Dom Severino, 1648 - Fatima - CEP: 64049-375 - Teresina - PI - Fone: (86) 3237-0560 - email: teresina@portobello.com.br



Divulgação

Fecomércio participa da elaboração do Plano de Desenvolvimento Econômico

O Plano prevê o futuro do Estado para os próximos 40 anos

Por Nonato Paz

A Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado do Piauí (Fecomércio-PI) está participando dos debates com vista à elaboração do Plano de Desenvolvimento Econômico Sustentável – Piauí 2050, intitulado “O Futuro a Gente Constrói Agora”. A Secretaria de Planejamento do Estado (SEPLAN) convidou a firma “Diagonal” do Estado de Pernambuco com o objetivo de realizar os trabalhos para elaboração do Plano.

Os trabalhos iniciais foram baseados em entrevistas realizadas com os principais segmentos da sociedade e bibliografias de autores piauienses como Felipe Mendes de Oliveira, Francisco Celestino de Sousa, Cid de Castro Dias, entre outros. Como segunda etapa do Plano, a SEPLAN realizou um seminário nos dias 4 e 5 de setembro no audi-

tório do Tribunal de Contas, com a presença em massa das principais autoridades do Estado. O entusiasmo foi grande, uma vez que todos queriam contemplar os segmentos que representam.

Na ocasião, foram discutidos 22 segmentos estratégicos, dentre os quais Serviços Especializados (Serviços Superiores, Educação e Saúde), Turismo, Infraestrutura (viária, portuária, hídrica e aeroportuária), Agronegócios, Energia Solar, Indústria Extrativa Mineral, Energia Eólica, Indústria Petroquímica, Indústria de Fertilizantes, Logística etc.

No Planejamento Estratégico “Piauí – 2050”, tanto a Fecomércio, procurando resolver os problemas dos setores de Comércio, Serviços e Turismo, como o Sesc e o Senac estarão dando as suas contribuições para o



Divulgação



Divulgação

desenvolvimento, passando educação de qualidade aos jovens e ofertando serviços nas áreas de saúde, lazer e entretenimento para os idosos.

O Plano prevê o futuro do Estado para os próximos 40 anos, ou seja, o que o Estado será no ano 2050. Portanto, os governos do futuro é que irão realizar o que está previsto no Plano. Como o trabalho é muito complexo serão agendados mais dois seminários para os próximos meses onde, a Fecomércio, o Sesc e o Senac estarão novamente com suas propostas.

I Convenção Empresarial de Floriano e Região

O evento reuniu mais de 450 participantes para debater os rumos da nossa economia

Por Karla Nery



Assessoria Sencac



Karla Nery



Assessoria Sencac

Detalhes dos participantes e palestrantes da convenção



Karla Nery



Karla Nery



Karla Nery

O Sindicato do Comércio Varejista de Floriano e Região, a Fecomércio/PI, Sebrae, Sesc, Senac, CDL e a Associação Comercial, realizaram nos dias 04 e 05 de Outubro, a I Convenção Empresarial de Floriano e região no Salão de Eventos do Hotel Rio Parnaíba, em Floriano. O evento reuniu mais de 450 participantes, entre empresários, colaboradores das empresas, estudantes e caravanas de empresários de vários municípios da Região Sul do Piauí.

Para refletir sobre o tema central: “Cenários, Oportunidades e Tendências” foram convidados o Diretor Técnico do Sebrae-PI, Delano Rocha, a jornalista econômica do SBT, da Rádio Jovem Pan e do Portal Terra, Denise Campos de Toledo e o mágico e humorista Bianco. Na ocasião, foram discutidos os rumos e os desafios da nossa economia, a alta carga tributária do país, o crescimento do setor de Serviços e a importância de melhorar o atendimento nas empresas e celebrar as pequenas conquistas.

“Nós podemos dizer sem medo que não temos uma política econômica, temos apenas medidas pontuais que não resolvem os problemas. O cenário não está tão bom, mas também não é uma situação de crise. No entanto, o Governo precisa gastar menos. Isso significa cortar custos. Outra opção seria mudar a forma de tributação pela renda e não pelo consumo. Além disso, no Brasil, nós temos excesso de máquina pública, de burocracia e constantes intervenções do governo nas instituições privadas. Tudo isso precisa ser discutido”, disse a jornalista.

A realidade dos bares, hotéis e restaurantes do Piauí

Informalidade e falta de qualificação da mão de obra estão entre as dificuldades enfrentadas

Por Gisele Alves e Karla Nery

Defender e assegurar direitos constitucionais, intermediar em defesa das empresas junto aos três poderes (Legislativo, Executivo e Judiciário), firmar Convenções de Trabalho com o Sindicato Laboral, estão entre as atribuições do Sindicato Intermunicipal de Hotéis e Restaurantes, Bares e similares do Estado do Piauí (Sinhores).

Composto atualmente por 87 estabelecimentos, o Sinhores atua junto às empresas de forma a esclarecer e dirimir dúvidas com assessorias contábeis e jurídicas, e orienta ainda para a qualificação dos gestores e empregados. Entretanto, são vários os desafios para se manter no ramo.

Segundo o presidente do sindicato, o empresário Carlos Uchôa, a alta carga tributária, a concorrência desleal (informalidade) e a baixa qualificação da mão de obra estão entre as dificuldades de manter um estabelecimento nessas áreas.

“Nós sabemos que existem várias questões para se firmar no ramo, inclusive uma dificuldade das pessoas entenderem a importância de fazer parte de um sindicato que lute pela categoria. Para se filiar ao Sinhores, por exemplo, é necessário que a empresa seja formalmente constituída, com cadastro na Junta Comercial do Estado e CNPJ, e outros padrões exigidos pela lei, mas nem todos atendem esses pré-requisitos”, disse.

O presidente afirma ainda que a qualificação da mão de obra é essencial para oferecer um serviço de qualidade, mas encontrar um profissional qualificado é uma das maiores dificuldades dos empresários do setor e, como o número de estabelecimentos tem crescido bastante, esse tipo de profissional é disputado.

“Encontrar mão de obra qualificada é uma das problemáticas do nosso ramo. Por ser algo essencial, estamos sempre atualizando nosso site sobre os cursos ofertados em instituições como o Senac, no sentido de melhorar o atendimento e serviços oferecidos, pois sabemos que tudo isso se reveste em ganho para o estabelecimento e fideliza o cliente”, comentou.

Apesar das dificuldades em manter os



Presidente do Sindicato, Carlos Uchôa, com os membros do Sinhores



estabelecimentos, Carlos Uchôa conta que houve um crescimento de 92% do setor nos últimos três anos, passando a aproximadamente 105 estabelecimentos com 10 a 16 empregados, totalizando 1536 novos empregos formais.

Atuando no intuito de fortalecer o associativismo e consolidar as conquistas do setor, o Sinhores foi criado em 1989, período em que interagiu com o Sindicato Laboral e a Delegacia Regional do Trabalho, realizando a primeira Convenção Coletiva de Trabalho firmada entre as duas categorias.

“O sindicato é o principal elo entre as empresas e o Estado. Já conseguimos inúmeros benefícios para a classe, como a instalação de duas delegacias regionais, uma em Picos e a outra em Campo Maior, facilitando a interação entre a entidade e a classe empresarial”, afirmou Carlos Uchôa.

Ainda de acordo com o presidente, desde o seu surgimento o sindicato já conseguiu

inúmeros benefícios para a categoria, sempre publicados no site do sindicato (www.sinhorespiaui.com.br). “Já conseguimos vetar alguns projetos de lei em nível estadual através do Sinhores, como o projeto de lei estadual que proibia a divulgação e exposição de cigarro em estabelecimentos comerciais. Realizamos negociações bem sucedidas junto à Secretaria de Fazenda Estadual na questão da Transferência Eletrônica de Fundos (TEF), além da negociação junto à Prefeitura Municipal de Teresina referente à questão do ‘Boa Noite Teresina’”, disse.

O sindicato também atua com relação à manutenção anual do reajuste dos salários e adicional dos empregados do setor, através das convenções coletivas de trabalho, oferece assistência jurídica, trabalhista e contábil gratuita, atualiza e faz a manutenção do site informativo, deixando os empresários do ramo atualizados sobre as principais demandas, tanto em nível local, como nacional.

Contribuição Sindical 2014

A partir do 1º de janeiro de 2014, todos os revendedores devem recolher a Contribuição Sindical Patronal, obrigatória para todos os profissionais, trabalhadores, empregadores, profissionais liberais e autônomos, conforme determina a Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT), nos artigos 578 a 591.

O recolhimento da Contribuição Sindical é feito uma única vez por ano. O valor a ser pago é proporcional ao Capital Social da Empresa, mediante a aplicação de alíquotas, baseado em uma tabela progressiva. Para os agentes do comércio ou trabalhadores autônomos, não organizados em empresa a contribuição é de 30% de R\$ 284,96. Para os empregadores e agentes do Comércio organizados em firmas ou empresas e para as entidades ou instituições com capital arbitrado o valor base é R\$ 284,96.

Os valores arrecadados são destinados à manutenção de toda a estrutura sindical da categoria, incluindo Sindicato, Federação e Ministério do Trabalho. É o pagamento des-

sa taxa que sela o compromisso entre as empresas do Comércio e a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC). Enquanto os empresários fortalecem a organização sindical, a entidade garante diversos benefícios.

O não pagamento da contribuição pode gerar multas, juros, autuações, cobrança judi-

cial e até impedimento na obtenção de alvará de funcionamento. O prazo para o recolhimento da contribuição sindical é até o dia 31 de janeiro para os empregadores e 28 de fevereiro de 2014 para os autônomos. Para emissão das guias de recolhimento basta entrar no site da Fecomércio (www.fecomercio-pi.org.br) e seguir o passo a passo.

Tabela de Cálculo de Contribuição Sindical Vigentes a partir de 01 de janeiro de 2014

LINHA	CLASSE DE CAPITAL SOCIAL (em R\$)	ALÍQUOTA %	PARCELA A ADICIONAR (R\$)
01	de 0,01 a 21.372,00	Contr. Mínima	170,98
02	de 21.372,01 a 42.744,00	0,8%	-
03	de 42.744,01 a 427.440,00	0,2%	256,46
04	de 427.440,01 a 42.744.000,00	0,1%	683,90
05	de 42.744.000,01 a 227.968.000,00	0,02%	34.879,10
06	de 227.968.000,01 em diante	Contr. Máxima	80.472,70

Fonte: CNC

TUDO PARA O SEU CONDOMÍNIO



Limpeza • Alimentícios • Escritório • Descartáveis



Cláudio de Sousa Ribeiro
Advogado Sindical
Coaching Assessment
Behavioral Analyst - IBC
claudio_ribeiro2003@hotmail.com

A proporcionalidade do aviso prévio

Direito social expressamente previsto na Constituição da República de 1988, o aviso prévio tem por finalidade precípua evitar o elemento surpresa no contrato de trabalho, uma vez que se revela como um dever de qualquer das partes de comunicar a outra do seu interesse em romper o vínculo contratual.

A norma que disciplina o aviso prévio proporcional, de no mínimo 30 dias, encontra-se materializada no artigo 7º, inciso XXI, da Constituição da República. Trata-se de uma norma de eficácia limitada, a qual necessita de regulamentação por lei infraconstitucional, ou seja, apesar da Constituição ter estabelecido o prazo mínimo de 30 dias para o aviso prévio, deixou à norma infraconstitucional a regulamentação do aviso prévio proporcional ao tempo de serviço.

Diante da inércia do Poder Legislativo em editar a lei regulamentadora do aludido dispositivo, que inviabilizava o exercício do direito ao aviso prévio proporcional, diversos Mandados de Injunção foram impetrados perante o STF, no sentido de efetivar o mandamento constitucional. O Congresso Nacional, então, visualizando a possibilidade do STF agir como legislador e sanar a mora existente, aprovou a Lei nº 12.506/2012, regulamentando o direito ao aviso prévio proporcional.

Contudo, a tão esperada lei se resumiu a apenas dois artigos, ocasionando insegurança e inúmeras discussões. Um dos principais pontos

controversos consiste em saber se o aviso prévio proporcional também é devido ao empregador. Cumpre, portanto, destacar as duas correntes acerca do tema.

A primeira corrente sustenta que o aviso prévio é um direito apenas do trabalhador, consoante previsão na Carta Magna, cumprindo sua função social em harmonia com os demais princípios constitucionais. De acordo com os defensores de tal corrente, entendimento contrário dificultaria o exercício da faculdade que tem o empregado de se desligar do emprego e que a bilateralidade do aviso prévio restringe-se aos 30 dias.

Há, por outro lado, também sedimentada outra linha de análise a respeito do presente tema, consubstanciada na segunda corrente, a qual defende a possibilidade da aplicação da proporcionalidade do aviso prévio indistintamente ao empregador e ao empregado. Alicerçada essencialmente na natureza bilateral do instituto, a presente corrente afirma que o aviso prévio sempre foi considerado bilateral em todos os seus aspectos.

Há de se concluir, portanto, que o entendimento mais adequado, considerando os pressupostos lógicos do instituto, é sem dúvidas o esposado pela segunda corrente. A proporcionalidade do aviso prévio deve ser igualmente aplicada ao empregado e ao empregador. A interpretação se justifica em razão de sua incontestável natureza bilateral.

A hora de cuidar do planeta é agora!

Conheça algumas práticas ambientais usadas nas empresas

Por Denilson Avelino

Ainda há quem acredite que a pauta ambiental e compromisso com práticas sustentáveis seja apenas “modinha”. Estão enganados. As mudanças climáticas e ambientais começam a pesar diretamente na economia mundial e o efeito em cadeia gera perdas inimagináveis de lucros e outros dividendos. Infelizmente, a previsão para o futuro não é animadora. A pesquisa realizada recentemente pelo Painel Intergovernamental sobre Mudanças Climáticas (IPCC, na sigla em inglês), órgão ligado a Organização das Nações Unidas (ONU), confirmou alarmantes consequências das mudanças climáticas como o aumento de temperaturas de quase 5°C até o ano de 2100 em todo o mundo e escassez de recursos indispensáveis para a sobrevivência humana, como a água.

A realidade é que estamos passando por uma das secas mais severas dos últimos tempos e a previsão aponta que o ano de 2014 não será diferente deste. O impacto desse tipo de situação vai desde perdas em safras agrícolas ao aumento de preços dos produtos perdidos nas prateleiras. E com isso, todo mundo perde. Sem dúvida, é preciso fazer algo pelo planeta agora, antes que a situação fique pior!

Segundo o professor Jairo de Carvalho Guimarães, coordenador do Curso de Administração de Empresas da UFPI na cidade de Floriano, as novas empresas podem se adequar e continuar crescendo de forma responsável adotando pequenos gestos e práticas ambientais. Para isso, ele esclarece que é necessário uma conduta de prevenção e fazer com que todos se integrem a esse processo. “Nós estamos formando hoje nas salas de aulas, não grandes executivos para gerenciar grandes empresas, mas sim empreendedores que podem tomar conta do seu próprio negócio e progredir. E como professor da disciplina de Gestão Ambiental é importante frisar essa temática para as empresas do futuro”, disse Guimarães.

Ele alerta que é preciso observar que de 1906 a 2005 a temperatura aumentou 0,74°C, que apenas 15% dos Gases de Efeito Estufa (GEE) do mundo são controlados, que 70% da água do mundo é utilizada na agricultura e que em 2050 haverá 10 bilhões de seres huma-

Carlos Pacheco



A frase na galeria chama atenção para o que aconteceu com outros rios famosos do país



Jairo de Carvalho Guimarães, professor de Administração da UFPI (Campus Floriano)

Arquivo Pessoal

nos no planeta para alimentar e vestir, e ninguém for sensível a estas pequenas amostras de que o meio ambiente está correndo sérios riscos, talvez sob o argumento, insustentável e frágil, de que os problemas neste campo demoram a acontecer e dentro deste contexto, é provável que se esteja fazendo de conta que há alguma preocupação a esse respeito, como se fosse possível transferir às futuras gerações uma responsabilidade integralmente subordinada à geração atual.

Portanto, os empresários têm uma oportunidade única para alavancar seus negócios atuando em benefício do meio ambiente, tornando públicas as práticas que preconizam e aplicam, ampliando a base de clientes, fidelizando-os, conquistando-os e obtendo deles, o que é mais relevante neste contexto, a sua confiança. O maior reflexo – e o é como resultado da iniciativa – é o crescimento das receitas, combinando com o desenvolvimento sustentável.

Mas porque modificar a rotina de uma empresa para se ajustar a anos de desperdício e descaso com o meio ambiente? Antes de responder essa pergunta é preciso entender que este não é um problema somente dos grandes

líderes mundiais, mas de todos nós. Independente de quem esteja mais empenhado, cada um deve fazer a sua parte. Que tipo de mundo você quer deixar para seus filhos e netos? Ou é egoísta o bastante para acreditar que daqui a 50 anos não estará mais vivo e não precisa se preocupar?

A rotina de uma empresa que adota práticas ambientais e sustentáveis no cotidiano não é modificada de forma alguma. Na verdade, é melhorada. Qualidade de vida é necessidade e não luxo. E todo mundo ganha com isso. O patrão pode comemorar melhores resultados de seus funcionários, bem como a diminuição de gastos no fim do mês e ainda lucra com uma campanha apresentando a seus clientes e fornecedores que sua empresa é amiga do meio ambiente e se preocupa com o meio social onde atua.

Para onde vai o lixo

Os lixões são outro grande problema para o meio ambiente. Desde 2010, quando foi aprovada pelo Congresso Nacional, a Política Nacional de Resíduos Sólidos (Lei 12.305/10) exige que as cidades brasileiras acabem com seus lixões até agosto do ano que vem. Para isso é preciso organizar a coleta seletiva, instalar usinas de reciclagem e depositar o material orgânico em aterros sanitários (de verdade!).

A Associação Brasileira de Empresas de Limpeza Pública (Abrelpe) divulgou que em 2012, 58% dos resíduos sólidos coletados no Brasil seguiram para aterros sanitários, de forma apropriada. Os outros 42% foram depositados em lixões ou aterros controlados, que pouco se diferenciam dos lixões comuns e não possuem o conjunto de sistemas e medidas necessário para a proteção do meio ambiente. Como a maioria dos municípios piauienses não terá condições de seguir a lei estabelecida até o prazo, muitas empresas vislumbram lucros nesse seguimento.

No setor privado, indústrias ou fábricas em determinados setores esbarram nas dificuldades da legislação sanitária dos municípios para que possam entrar em atividade. O advogado e empresário Jairo Cavalcante lembra que essas empresas precisam de um projeto de gerenciamento de seus resíduos. “Hoje existem empresas especializadas para este serviço e o município tem cobrado. Antes o próprio poder público tinha carência de qualificação e entendimento sobre o assunto, mas essa realidade mudou”.

O diretor-presidente das empresas Med Imagem, Dr. José Cerqueira Dantas, despertou a preocupação de práticas sustentáveis tanto pela variedade de seus negócios na área da Saúde quanto pela própria consciência adquirida ao longo da vida. “Sendo descartado de maneira errada, esse tipo de lixo pode causar outras doenças. Hoje, escolhi pela terceirização de todos os setores que não são relacionados à saúde das pessoas. É mais fácil, prático e consciente atribuir funções para quem está gabaritado a desempenhá-las. Não dá para perder tempo quando pensamos em Saúde, pois a maioria das nossas doenças tem a ver com a forma como nos relacionamos com o meio ambiente”.



Lixo hospitalar e industrial é descartado com lixo doméstico

Carlos Pacheco



Luiz Gonzaga

Dr. José Cerqueira explica como é feito o descarte do lixo hospitalar feito pela Med Imagem



Carlos Pacheco

Surgem as empresas de reciclagem



Márciene Cruz

Pensando no problema do lixo, Jairo Cavalcante criou a Ecoservice



Carlos Pacheco

Além do lixo ser incinerado, há também todo o processo de lavagem de gases e água

Em Teresina, algumas empresas já buscam esse nicho de mercado, afinal tudo que fazemos está ligado ao meio ambiente. O empresário e advogado Jairo Cavalcante montou há dois anos a Ecoservice, empresa que trabalha com a destinação de resíduos sólidos nas mais variáveis esferas. Como o negócio é relativamente novo, os primeiros clientes são imprescindíveis.

Cavalcante lembra que a ideia surgiu em viagens ao exterior, onde ele pode pesquisar e ver mais de perto a importância desse tipo de serviço em sociedades desenvolvidas como Europa e Estados Unidos. “Nossa legislação é atrasada em relação ao destino de resíduos sólidos. Tudo era jogado no aterro sanitário da cidade sem nenhum tipo de tratamento. Lixo de hospitais, clínicas, grandes indústrias. Tudo isso era jogado com resíduos domésticos. E nosso aterro não é sanitário, mas sim controlado. Ou seja, não oferece condições mínimas para receber esse tipo de detritos”, esclarece.

A consciência ecológica é primordial. Vamos imaginar por um instante a quantidade de resíduos que são despejados no Rio Parnaíba e Poti. Lençóis freáticos inteiros poluídos por descuidos e falta de responsabilidade. “No caso de hospitais, clínicas e indústrias, temos um tipo de coleta específica. Não é aquele carro compactador que a gente vê por aí recolhendo o lixo residencial. Nada fica exposto. O material é transferido através de carros impermeabilizados e lá o material é incinerado. Mas há também todo o processo de lavagem de gases e água. Seria muito fácil acender uma grande fogueira e queimar tudo”, alerta Jairo Cavalcante.

“

Que tipo de mundo você quer deixar para seus filhos e netos? Ou é egoísta o bastante para acreditar que daqui a 50 anos não estará mais vivo e não precisa se preocupar?

”

Práticas ambientais nas empresas

O Sebrae tem dicas simples sobre práticas sustentáveis que farão toda a diferença no ambiente de trabalho. Vamos começar falando sobre a arquitetura do local de trabalho. Isso mesmo! Procurar garantir uma corrente de ventilação nos ambientes com a instalação de janelas em lados opostos, além de melhorar o clima, diminui a utilização do ar-condicionado. É muito fácil, basta seguir a regra de que quanto mais profundo o ambiente, mais altas e generosas deverão ser as janelas. Também prefira cores claras tanto no exterior quanto no interior do imóvel para refletir os raios solares e reduzir a concentração de calor no verão.

Do lado de fora, jamais despeje lixo ou esgoto diretamente em córrego ou rio. Existem empresas especializadas neste tipo de ação que fazem a coleta e destinação correta desses resíduos. Ainda sobre a destinação do lixo lembre-se dos 4Rs: reduzir, reutilizar, reciclar e recuperar. Essas atitudes ajudam na organização e diminuem custos. Por exemplo, substituir as sacolas de plásticos por sacolas de panos evitam que o plástico jogado em vias públicas entupa esgotos e provoque enchentes.

Outro ponto que muitos empreendedores têm dúvidas é na hora de reduzir os custos de energia da sua empresa. Pequenas atitudes promovidas já surtem grandes efeitos tanto para o bolso, como para o meio ambiente. Uma dica é instalar a geladeira em local ventilado e protegido do calor e raios solares, fogão ou equipamentos que produzam calor. Evite abrir freezer ou geladeira com frequência e preserve a borracha da porta desses dois eletrodomésticos em bom estado. Quando a empresa entrar em recesso, retire os aparelhos da tomada.

Trocas lâmpadas incandescentes (aquelas de coloração amarela) por fluorescentes ajuda bastante, pois além de diminuir o consumo de energia, elas têm vida útil prolongada. Para computadores e notebook, lembre-se de não deixar esquecer os equipamentos no modo standby (em espera) e desligue a tela do micro sempre que não estiver utilizando.

Nesse calor, principalmente em nossa região, utilizar ar condicionado é algo que não dá para dispensar. Mas, o consumo consciente pode reduzir a conta de energia drasticamente. Em ambientes que não necessitam de uma temperatura específica, regule o termos-



Uma forma de ajudar a reciclagem do lixo são as caixas de coleta seletiva nas empresas



Outra opção são as caixas e recipientes impermeabilizados

tato entre 22° e 24°. Não precisa forçar o aparelho na sua capacidade máxima e querer que a sala se transforme no Polo Norte. Além disso, o ideal é colocar portas-automáticas, para manter o ar e o rendimento do equipamento.

Outras recomendações para preservar o meio ambiente são trocar os monitores CRT (antigos) pelos novos LCD e de menor consumo de energia e utilizar o módulo econômico para os monitores LCD e computadores. Desta forma, caso o usuário fique 30 minutos distante o computador será

desligado, mas não perderá suas últimas informações.

Você também pode automatizar sistemas de iluminação com timer. Nas laterais das paredes das fábricas ou empresas utilize vidros especiais para aproveitar a luz do dia. Em fábricas, uma opção para economia de luz durante o dia, é pintar o chão e o forro de branco. Outra dica para este tipo de empreendimento é setorizar interruptores por áreas de trabalho, para evitar que toda a área produtiva fique ligada sem necessidade.

Carlos Pacheco



Congresso Nacional aprova PEC da Música

No último dia 16 de outubro, foi publicada no Diário Oficial da União, a Emenda Constitucional nº 75, que acrescentou a alínea "e" ao inciso VI do artigo 150 da Constituição Federal, que isenta de impostos os CDs e DVDs produzidos no Brasil que tenham obras de autores ou intérpretes brasileiros, bem como os suportes materiais ou arquivos digitais que os contenham. O benefício, no entanto, não alcança o processo de replicação industrial, que continuará a ser tributado. A expectativa é de que haja uma redução de 30% a 40% no preço desses produtos. A medida é um bom instrumento de combate à pirataria e um enorme incentivo para recuperar o mercado musical brasileiro.



Novo site da Fecomércio Piauí

A Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Piauí tem novo site. Mais moderno e com maior conteúdo informativo, o site da Fecomércio traz notícias do comércio e serviços, dados históricos sobre entidades e informes mensais sobre a conjuntura do comércio e convenções coletivas. O site apresenta, ainda, as pesquisas realizadas pelo Instituto Fecomércio de Pesquisa (IFPD), como o Índice de Confiança do Consu-

midor (ICC) e o Perfil de Endividamento do Consumidor (PEC).

Para acessar o site é só digitar www.fecomercio-pi.org.br. Na página eletrônica da Fecomércio, é possível acessar os endereços dos sindicatos filiados à entidade, obter informações sobre os seus respectivos presidentes nas entidades patronais, os contatos telefônicos e se informar como pagar a contribuição sindical. Acesse!

REVISTAS • LIVROS • PANFLETOS • CARTÕES DE VISITA
• CONVITES DE FORMATURA • FOLDERS • BLOCOS DIVERSOS
• CALENDÁRIOS • CATÁLOGOS • TIMBRADOS • PASTAS



AV. TERESINA, 280 | PARQUE PIAUÍ
99 3212.2177 | TIMON-MA
atendimentografiset@gmail.com

O preço da Liberdade

A falta de segurança leva comerciantes às ruas e a abrir empresas nesse segmento

Por Karla Nery e Marciane Cruz

Uma onda de pequenos furtos e assaltos tem causado dor de cabeça aos comerciantes em Teresina e gerado certo clima de insegurança. Segundo a Polícia Militar, de janeiro a outubro deste ano foram registradas mais de mil e quinhentas ocorrências nos oito batalhões, entre furtos, roubos e tentativas de furtos e roubos a estabelecimentos comerciais. De acordo com o Coronel Sá Júnior, assessor de comunicação da Polícia Militar do Piauí, é difícil para a polícia conter essa onda de pequenos assaltos e furtos, por isso, muitas empresas acabam optando pelos serviços de segurança privada.

“Infelizmente, a questão da Segurança está no mesmo patamar da Educação e da Saúde, partindo do público para o privado. Quem quer ter esses serviços que antes eram de responsabilidade do Estado, hoje tem que pagar por eles porque é notória a ineficiência do Estado em manter a Segurança Pública. Aliás, a Constituição Federal contempla em seu artigo 144 que a segurança é um direito e responsabilidade de todos. Mas, enquanto a sociedade estiver entendendo que só se faz Segurança Pública com polícia, nós não vamos a lugar algum, pois ela é feita de várias instituições em prol do mesmo objetivo. É necessário que políticas públicas atuem em todas as frentes, pois o problema da Segurança Pública é antes de tudo social”, afirma o assessor da PM-PI.

Segundo o coronel, atualmente 90 % dos crimes ocorridos são ocasionados por pessoas que já tiveram passagem pelo sistema prisional, uma estatística desastrosa, tendo em vista que o objetivo é promover a ressocialização dos presos. No entanto, este local torna-se um ambiente propício para aperfeiçoar as práticas do crime.

“Na verdade, torna-se até uma escola do crime e se duvidar, eles saem de lá especializados, com direito a mestrado e até doutorado. É preciso que todas as instituições públicas se juntem para tentar resolver o problema. Por exemplo, nós prendemos duas mil pessoas por ano e a Justiça solta em média 1800, sem passar por nenhuma atividade que ajude esse indivíduo a ser rein-



Furtos e assaltos levaram os comerciantes a colocar grades nos seus estabelecimentos

serido na sociedade. Como não encontram oportunidades de emprego, eles acabam voltando para o mundo do crime”, afirmou Sá Júnior.

O Coronel alerta ainda que as instituições privadas também têm a sua parcela de contribuição e devem investir na própria estrutura física quando for possível, pois a maioria dos arrombamentos a estabelecimentos ocorre pela fragilidade dessas estruturas. Além disso, o sistema de vigilância por câmera inibe a ação dos bandidos e facilita o trabalho da polícia. Segundo ele,

uma câmera equivale a 10 policiais nas ruas.

“Nós temos 30 câmeras de segurança instaladas nas principais vias de Teresina que são consideradas rotas de fuga. Sem falar que trabalhamos com policiamento ostensivo, fazendo rondas constantes, mas ela não é onipresente, pois não há condições de resolver tantos casos ao mesmo tempo. O ideal é que os comerciantes não reajam a qualquer que seja a ação do bandido, procurem o quartel da Polícia Militar e registrem o boletim de ocorrência para que então possamos tomar as devidas providências”, esclarece.

Ocorrências no Comércio de Janeiro a Outubro em Teresina

OPM	Furto a Empreendimento Comercial	Furto em Tentativa a Empreendimento Comercial	Roubo a Empreendimento Comercial	Roubo em Tentativa a Empreendimento Comercial
1ºBPM	171	64	236	30
5ºBPM	37	11	136	13
6ºBPM	69	21	149	35
8ºBPM	46	17	214	20
9ºBPM	33	22	151	10
13ºBPM	9	1	16	7
BPCOM	50	8	138	8
2ª CIPM	16	5	58	7
Total	431	149	1098	130



As grandes empresas têm investido em equipamentos de segurança e vigilância armada

Operação Natal

Com relação às ações da Polícia Militar no final do ano, o coronel Sá Júnior disse que já estão em fase de planejamento, pois o volume de dinheiro que circula nesse período triplica, por conta do pagamento dos salários do Estado, Prefeitura, aposentadoria e décimo terceiro; além das compras natalinas, que fazem desse período a melhor época do ano para o Comércio.

“Por causa da movimentação intensa de compras de fim de ano, nós costumamos colocar cerca de 300 policiais nas ruas por dia, em todas as modalidades. Deslocamos viaturas e motocicletas em diversos pontos da capital, conversamos com os bombeiros para atuarem com lanchas nos rios Poty e Parnaíba e com a guarda municipal do Maranhão. Toda uma estratégia de abordagem é montada para coibir ações criminosas e fugas dos bandidos”, destaca Sá Júnior.

Para não chamar atenção dos bandidos durante as compras, o coronel orienta que os consumidores não devem ostentar grandes valores, como roupas de marca e joias, preferir utilizar cartões a andar com grandes quantias em dinheiro e em caso de idosos, o ideal é que estejam acompanhados, pois estes são os maiores alvos das chamadas saídas de banco.

A Operação Natal tem início no final de Novembro e se estende até o início de Janeiro, abrangendo as áreas de grande movimentação do Comércio, como Centro, proximidade dos shoppings e nas regiões do Dirceu, Mocambo e Parque Piauí.



Coronel Sá Júnior, assessor de Comunicação da Polícia Militar do Piauí

Comerciantes realizam manifestação pedindo Segurança

Por causa do clima de insegurança, comerciantes e pequenos empresários de Teresina realizaram no dia 10 de outubro, na Avenida Frei Serafim, uma manifestação buscando a implementação de um plano de ação de segurança pública para os comerciantes. O movimento intitulado “Segurança Já!” protestava contra os inúmeros e constantes assaltos e arrombamentos que vêm ocorrendo na capital.

O Presidente da Associação dos Mercadores e Proprietários de Mercadinhos de Teresina, Milton Carvalho, disse que o movimento teve como finalidade sensibilizar as autoridades do poder Executivo, Legislativo e Judiciário para minimizar a questão da violência nos mercadinhos e mercearias de Teresina. “Somos cerca de quatro mil profissionais nesse segmento e a maioria já sofreu diversos assaltos, tiros e pressão psicológica. Queremos chamar a atenção das autoridades para que possam encontrar uma solução, pois o pequeno e médio varejo é quem mais emprega na capital e é hoje quem mais sofre com a violência, por isso os comerciantes fecharam as portas para participar dessa manifestação pacífica e ordeira”, declarou o presidente.

Milton Carvalho revelou ainda que apenas 20% da classe de merceiros registra o boletim de ocorrência quando são assaltados, pois a maioria já está descrente por não receber nenhum retorno por parte da polícia e por terem medo de represálias. “Nós temos o apoio no policiamento ostensivo, porém não é suficiente. Sabemos que a polícia cumpre seu papel, mas é preciso mais empenho por parte dos gestores”, concluiu Carvalho.

Segundo o presidente da Associação de Moradores do bairro Renascença II, Luciano Calixto, a violência na zona Sudeste está um caos por conta dos assaltos e uma série de fatores tem influenciado para aumentar a problemática. “Os comerciantes estão se sentindo enclausurados por conta da violência, perdendo o direito de cidadania, de liberdade. Nosso intuito é que sejam instituídas políticas públicas voltadas para os jovens, pois infelizmente é onde a criminalidade está mais presente. Isso inclui uma série de fatores como a questão social, manutenção dos aparelhos policiais, investimentos por parte das entidades. Tudo isso só ocorre porque não existe um trabalho



Marcelene Cruz

Marcelene Cruz

Marcelene Cruz

preventivo”, alerta o líder comunitário.

O comerciante Manoel Carlos Higino de Andrade lembra com tristeza do assalto ocorrido em 2001 que marcou sua vida, pois na ocasião o bandido disparou vários tiros de garrucha dentro do seu estabelecimento. Dois tiros acertaram o proprietário e outros dois tiros atingiram de relance a sua esposa. “Me revolta pensar que hoje minha filha poderia ser órfã. Nunca esqueci esse acontecimento e, atualmente, trabalho 24 horas atrás da grade, quer dizer sou eu quem está preso, pois não temos apoio algum do governo, apenas imposto alto e segurança zero”, desabafa o comerciante.

Joaquim Alves que atua no ramo de postos de gasolina e venda de gás, também externou sua insatisfação com relação à falta de segurança. “Eu já fui assaltado cerca de

50 vezes. Do final do ano pra cá, já pensei em desistir diversas vezes dos negócios. Traumatizado fechei durante três dias para saber o que eu ia fazer da vida, depois resolvi reabrir e entregar para Deus. Mas, outros colegas tiveram de fechar as portas e procurar novas alternativas de trabalho, já que essa atividade tem sido considerada de alto risco”, comenta Alves.

Mesmo com todos esses problemas, há quem enxergou na falta de segurança uma oportunidade de abrir seu próprio negócio. É o caso de empresas que se especializaram em sistemas de segurança eletrônica, vigilância armada, portões automotivos e hoje estão consolidadas no mercado piauiense. A seguir, apresentamos algumas soluções pra você que busca mais segurança para o seu estabelecimento.



Marcelene Cruz

Marcelene Cruz

Marcelene Cruz



Os comerciantes estão se sentindo enclausurados por conta da violência, perdendo o direito de cidadania, de liberdade. Nosso intuito é que sejam instituídas políticas públicas voltadas para os jovens, pois infelizmente é onde a criminalidade está mais presente”, alerta o presidente da Associação de Moradores do bairro Renascença II, Luciano Calixto.

Como ter mais segurança no Comércio

Aprenda quais os cuidados básicos e soluções que podem ser aplicadas para prevenir furtos e outros acontecimentos prejudiciais para o seu negócio

- Evite ficar sozinho no estabelecimento comercial;
- Mantenha uma boa visibilidade dentro do estabelecimento;
- Mantenha a frente e os fundos dos comércios bem iluminados no período noturno, instale espelhos e equipamentos de segurança, pois eles inibem a ação dos criminosos e ajuda a identificação para a polícia capturá-los;
- Escolha locais estratégicos de instalação dos caixas;
- Tenha mais de um cofre, colocando um deles em local bem discreto;
- Afixe nas paredes do estabelecimento cartazes de proibição de entrada de pessoas usando capacetes, toucas e similares;
- Não é recomendável contar dinheiro na frente dos clientes;
- Fique atento, pois a desatenção e fragilidade do espaço físico são os principais fatores que desencadeiam roubos e assaltos no comércio de maneira geral;
- Observe as pessoas que permanecem no local um grande período sem objetivo de comprar ou consumir alguma coisa e também os ex-funcionários e até familiares que conhecem a rotina do estabelecimento;
- Ficar vigilante ao contratar pessoas para serviços esporádicos;
- Estabeleça códigos entre os funcionários que indiquem situações de risco, tal como uma frase, que, ao ser dita, servirá como alerta para que chamem a polícia;
- Uma rede de proteção comunitária também é indicada para lojistas. O comerciante pode, por exemplo, instalar uma luz na loja vizinha que, acesa, indicará uma situação de perigo;
- Como é comum que funcionários sejam trancados em banheiros, este



Fonte: Segurança União (<http://www.segurancauniao.com/solucoes/dicas/4/seguranca-no-comercio>)

Segurança armada e eletrônica 24 horas



A Secopi conta com uma equipe técnica qualificada e equipamentos modernos para atender 24 horas aos clientes



Ivo Marques, Gerente Executivo da Secopi Eletrônica



A Secopi possui profissionais especializados para atender de acordo com as necessidades de cada cliente.

Crédito: Karla Nery

O gerente executivo da Secopi Eletrônica, Ivo Marques, está em Teresina há seis meses e acredita que a questão da criminalidade oscila muito, quando o assunto é arrombamento e assaltos a residências ou estabelecimentos comerciais. “Cada vez mais empresas procuram serviços nesse segmento por conta do crescimento da criminalidade. De um tempo pra cá aumentou muito. Tenho observado que não tem um período certo, pois os bandidos agem em grupos, migrando entre as capitais, isto é, não permanecendo num único lugar por muito tempo. São pessoas especializadas que conhecem os sistemas eletrônicos. Como envolve dinheiro, eles têm tudo muito bem planejado. Enquanto nós estamos buscando soluções para o nosso cliente e melhorar a segurança oferecendo serviços de alto padrão e treinamentos para nossos funcionários, tem um monte de gente que é inteligente lá na ponta usando isso de forma errada. Isso nos leva a estar sempre tentando inovar”, assegura o gerente.

Ivo Marques ressalta que o grande diferencial da Secopi Eletrônica são os projetos com Sistema I.P., câmeras com grande alcance e ótima resolução para identificação de pessoas. A empresa conta também com profissionais especializados em vigilância armada e desarmada; escolta armada; segurança pessoal; segurança de eventos; transporte de valores; rastreamento e monitoramento com clientes físicos e jurídicos em Teresina, Picos e Parnaíba.

Entre os serviços de Segurança Eletrônica, Ivo destaca o monitoramento eletrônico de alarme 24hs com projetos de sistema eletrônico inteligente com sensores infravermelhos, passivos, sensores com detecção quebra vidro e anti-impacto de paredes, ativos, cerca elétrica, botão de pânico; monitoramento remoto de CFTV que permite visualizar as imagens do estabelecimento do cliente ou residência; rastreamento de veículos e rondas no estabelecimento ou residência com viaturas da empresa e em horários definidos com o cliente. Outro serviço oferecido pela Secopi é o monitoramento garantido, ou seja, em caso de furto, o cliente recebe o apoio da empresa para conserto de vidraças e dependendo da apólice, é ressarcido de alguns bens materiais.

Do portão à câmeras e cercas elétricas

A Casa do Porteiro se especializou em portões eletrônicos, mas hoje vende muito mais do que isso. Com mais de 20 anos de atuação no mercado teresinense, o proprietário Nailton Bezerra diz que começou trabalhando somente com a venda do automático para portões, mas a necessidade o fez se especializar na área. Atualmente, ele fabrica os próprios portões, vende e ainda presta serviços de manutenção para portões e cercas elétricas. Na loja, ele comercializa produtos de segurança eletrônica como câmeras com circuito interno de TV, alarmes e discadora.

A empresa atende estabelecimentos comerciais, mas a maioria dos clientes são residências. Segundo Nailton, houve um aumento nas vendas nos itens de segurança nos últimos meses. Ele ressalta ainda que a maior parte dos clientes que vão à busca dos produtos e serviços já foram vítimas de assaltos, arrombamentos e outros, simplesmente procuram como forma de prevenção, tendo em vista o crescente clima de insegurança na capital.



Nailton de Carvalho Bezerra, proprietário da Casa do Porteiro

No entanto, ele chama atenção para o fato de ter crescido muito em Teresina o número de pessoas que não são registrados ou especializados na instalação de cercas elétricas e que se oferecem para fazer esses e outros serviços. “É difícil para nós que ofe-

recemos um serviço de qualidade concorrer com uma mão de obra barata. Porém, essa opção pode acarretar sérios danos aos consumidores. As pessoas devem estar atentas a esses detalhes antes de contratar qualquer serviço”, alerta o proprietário.

Portões automotivos mais rápidos e leves

Buscando oferecer uma solução mais efetiva em segurança para o patrimônio de empresas e residências, a Celbra investe há 30 anos no segmento de portões automotivos. Pioneira na tecnologia digital, a empresa disponibiliza seus produtos para todo o Brasil através do site (www.celbra.com.br). Além dos portões automotivos, a Celbra fabrica janelas, grades, fechaduras eletromagnéticas, interfone, vídeo porteiro, cancelas, portas de enrolar automáticas, portas sociais de vidro e oferece ainda alguns serviços como automatização de portões e manutenção dos serviços.

Há 12 anos no Piauí, a empresa que nasceu no Ceará, já trabalhou com segurança eletrônica, circuito fechado de TV e instalações de cercas elétricas, mas alguns desses serviços estão suspensos por falta de mão de obra qualificada. Segundo a gerente Ana Cordeiro, dos 30 funcionários, 12 são técnicos que garantem a manutenção das instalações e os demais cuidam das vendas e atendimento interno e externo. “Nosso grande gargalo hoje é a falta de mão de obra especializada. Em breve, nós iremos treinar uma equipe para colocar no mercado, isso é importante para não entregar o produto para o cliente de



Ana Cordeiro, Gerente Administrativa da Celbra no Piauí

qualquer jeito”, afirma a gerente.

Segundo Ana Cordeiro, o carro-chefe da Celbra é o portão de alumínio automatizado, que na opinião dela é um item de segurança mais prático por não ser tão pesado como o portão de ferro. “O grande diferencial desse produto hoje é a sua leveza que deixa a vida útil do automático mais prolongada e permite uma velocidade mais rápida, como por exem-

plo, de até um metro por segundo, o que leva em torno de seis segundos para abrir e fechar. Além disso, o portão de alumínio com automático valoriza a casa ou estabelecimento, tornando-os mais belos e permitindo o principal que é a segurança. Também é muito procurado por não ser um produto tão caro, por isso este item está presente entre todas as classes sociais”, conclui Ana.



Paulo Roberto Bezerra de Oliveira
Major e Vereador de Teresina (PSD)
assessoriamajorpauloroberto@gmail.com



Cada vez mais reconheço que vossas senhorias são heróis. Heróis que nos fazem sonhar, planejar. Que nos orgulham e enriquecem o país. Nada mais justo do que estar hoje aqui representando os nossos 28 colegas vereadores, reconhecendo os verdadeiros heróis do país, em especial do Estado do Piauí, incluindo da nossa Cidade Verde, Teresina. Parabéns!!!”

Os verdadeiros heróis do nosso país!

Hoje, estamos em festa com nossos empresários. O dia do empresário brasileiro é comemorado em 10 de outubro. Data essa que reconhece a importância do feito dos nossos empresários para o país e a valorização do trabalho desse segmento. Nessa ocasião, a Câmara Municipal de Teresina com seus 29 vereadores prestigia e valoriza os empresários teresinenses, apresentando o Decreto Legislativo nº 499, datado de 28 de abril de 2011, que institui o Prêmio Empresário Destaque, aprovado por votação unânime.

O empresário teresinense tem a fibra de todos os cidadãos do país, luta em condições adversas, tenta crescer em meio a tantas concorrências, contribui enormemente para a economia do Estado do Piauí. Em alguns momentos, este empresário tem que ser chefe, em outros, líder... Muitas vezes não tem tempo para se dedicar a família, sendo cobrada incansavelmente a sua presença.

Luta contra uma esmagadora avalanche que são as cobranças dos impostos, tributos, taxas, enfim... Pela luta incansável, vocês devem ter o direito de serem chamados de heróis do nosso país, pois sem vocês não haveria progresso, não haveria Educação, Saúde, Saneamento básico etc, ou seja, Teresina pararia.

Estamos cumprindo o dever de legisladores que somos fazendo esse reconhecimento a vossas senhorias. Sabemos que é difícil pagar as contas, obter lucros e pagar um salário digno ao trabalhador, principalmente quando se vive num país em que a carga tributária é avassaladora,

assustadora, torturante. Vocês são líderes e liderar não é fácil. É saber conduzir os esforços das pessoas. É saber comandar, é saber comunicar-se e conviver com outras pessoas dentro e fora da empresa.

Nós sabemos que onde quer que você veja um negócio de sucesso, pode acreditar que ali houve uma decisão corajosa, que sem um planejamento estratégico competente ninguém sobreviverá nestes tempos globalizados, que o homem deve criar as oportunidades e não somente encontrá-las. Nós sabemos que tomar decisões sobre diversos graus de incertezas vem a ser uma característica fundamental do empreendedorismo, que o empreendedor é aquele que não perde a capacidade de imaginar, tem uma grande confiança em si mesmo, é entusiasta, é tenaz e ama resolver problemas. Sabemos que o empresário precisa ser organizado e ter disposição para assumir riscos, precisa ter iniciativa, ser independente, ter uma rede de contatos, possuir conhecimentos no ramo. Precisa possuir aptidões empresariais, ser exigente na qualidade e na eficiência. Precisa ter autoconhecimento e suportar perseguições governamentais, trabalhistas e até mesmo concorrências desleais.

Cada vez mais reconheço que vossas senhorias são heróis. Heróis que nos fazem sonhar, planejar. Que nos orgulham e enriquecem o país. Nada mais justo do que estar hoje aqui representando os nossos 28 colegas vereadores, reconhecendo os verdadeiros heróis do país, em especial do Estado do Piauí, incluindo da nossa Cidade Verde, Teresina. Parabéns!!!

Qualidade de vida com o Clube da Caminhada

O projeto tem atraído centenas de pessoas em Parnaíba

Por Ana Cláudia Coelho

Quem conhece os benefícios de uma boa caminhada? Essa é, sem dúvida, uma atividade física fácil de praticar que melhora a circulação, deixa o pulmão mais eficiente, combate a osteoporose, melhora o cérebro e ainda aumenta a sensação de bem estar. E, melhor, não exige habilidade nem dinheiro pra pagar uma academia. Em resumo, a caminhada pode ser praticada por qualquer pessoa e traz inúmeros benefícios para a nossa saúde.

Foi pensando na qualidade de vida dos parnaibanos que há um ano, o Sesc Beira Rio criou o Clube da Caminhada. Trata-se de um grupo de pessoas que se reúnem três vezes por semana, no final da tarde, para uma descontraída caminhada. Os encontros acontecem às segundas, quartas e sextas-feiras a partir das 16 horas, no calçadão da avenida São Sebastião, no centro de Parnaíba.

Antes da caminhada, os educadores físicos do Sesc orientam o alongamento para cerca de 120 pessoas que praticam caminhada regularmente pelo menos três vezes por semana. Para coordenar as atividades de alongamento, percurso e relaxamento do grupo, três educadores físicos do Sesc acompanham os integrantes do Clube da Caminhada.

O trabalho é realizado em parceria com o Setor de Educação em Saúde do Sesc Avenida e do Instituto Wanda Horta, que fazem testes de glicemia e a aferição da pressão arterial e o Índice de Massa Corporal. A ideia é incentivar a prática de exercícios físicos para melhorar a qualidade de vida dos participantes.

Segundo o educador físico do Sesc Beira-Rio, Cícero Jorge Filho, a maioria dos integrantes do Clube da Caminhada possui mais de 60 anos e integra o grupo da Terceira Idade atendido pelo Trabalho Social com Idosos – uma ação do Sesc que presta assistência à pessoa idosa.

Para se inscrever no Clube é necessário passar por uma avaliação física e participar das atividades no Calçadão. Depois, o candidato pode efetuar a inscrição no grupo na Central de Atendimento do Sesc Avenida.



As atividades físicas são feitas no passeio da avenida sob os olhares atentos dos educadores físicos do Sesc



O artesanato foi um dos destaques da Semana do Idoso

Semana do Idoso no Sesc Ilhotas

Com o Salão de Eventos do Sesc Ilhotas lotado, o Sesc realizou de 07 a 11 de outubro a Semana do Idoso. Uma missa marcou o início das atividades da semana especial onde à terceira idade foi homenageada com atividades sociais, recreativas e culturais. Após abertura oficial da Semana do Idoso, foi servido lanche aos integrantes do grupo "Viva a Vida", da terceira idade do Sesc – atendido pelo Trabalho Social com Idosos (TSI). O evento faz parte do calendário de eventos do TSI e objetiva comemorar o Dia Internacional e o Dia Nacional da Pessoa Idosa (1º de outubro).

Durante a Semana, além da descontração e alegria dos idosos em cada atividade, a Semana do Idoso foi marcada por atividades lúdicas e recreativas, tais como aulas de ginástica com orientação de educadores físicos do Sesc, exposição de peças artesanais produzidas pelos idosos, apresentações culturais de grupos de idosos convidados, sarau musical, oficinas, atendimento à saúde, sorteio de brindes e o tradicional Baile da Terceira Idade do Sesc.

Trabalho Social com Idosos completa 50 anos

O projeto presta assistência às pessoas da Terceira Idade

Por Ana Cláudia Coelho

Para muitas pessoas chegar à terceira idade traz a sensação de dever cumprido. É tempo de relaxar e desfrutar tudo que foi conquistado após anos de trabalho. O Sesc é pioneiro no país a dar assistência e oferecer atividades que proporcionam lazer e mais qualidade de vida à pessoa idosa.

São 50 anos atendendo à terceira idade por meio do Trabalho Social com Idosos. O trabalho é reconhecido pela Organização das Nações Unidas (ONU) por promover ações que melhoram a qualidade de vida da pessoa idosa. As ações do Sesc promovem cidadania, a educação e a cultura tornando o dia a dia mais agradável para o segmento social que cresce a cada dia.

As ações do Trabalho Social com Idosos estimulam o desenvolvimento individual e coletivo do idoso, elevam a autoestima e in-

tegram a pessoa idosa em diferentes ambientes. O resultado disso são pessoas mais felizes, mais saudáveis e com maior vigor físico e emocional – ingredientes imprescindíveis nesse estágio de vida.

Pensando nisso, o Sesc Piauí oferece uma série de atividades voltadas à terceira idade, além de manter dois grupos de Idosos: o "Vida a Vida", em Teresina e o "Vida Nova", em Parnaíba, onde os integrantes participam de atividades e trabalhos em grupo com pessoas da mesma idade e de outras gerações.

No Sesc Ilhotas, em Teresina os idosos participam de aulas de hidroginástica, dança de salão, yoga, canto coral e oficina permanente de teatro. Também são realizados passeios, festas e comemorações nas datas importantes para o grupo atendido pelo Trabalho Social com Idosos.

Eleita Miss Terceira Idade 2013

Emoção, alegria, confraternização. É assim que se pode resumir o Baile Rosa Choque, que reuniu cerca de 150 idosos atendidos pelo Sesc por meio do Trabalho Social com Idosos. O baile foi realizado no Salão de Eventos do Sesc Ilhotas, como parte da programação da Semana dos Idosos. Um dos momentos mais esperados do baile foi o desfile e escolha da Miss Terceira Idade 2013. Pelo menos 13 candidatas, trajando roupas de festa participaram do concurso.

Para a noite especial, o Salão de Eventos do Sesc recebeu decoração em tons rosa, destaque do Baile Rosa Choque. A noite teve música ao vivo da banda Meninos do Nordeste. A aposentada Cecília Viana foi a grande vencedora do concurso Miss Terceira Idade 2013 promovido pelo grupo de Idosos do Sesc. Cecília recebeu a faixa da miss Terceira Idade 2013, Expedita Lira.



A aposentada Cecília Viana é a miss Terceira Idade 2013

FÊNIX COMECE 2014 COM MÓVEIS NOVOS

MÓVEIS ESCOLARES

MÓVEIS CORPORATIVOS

PROJETAMOS E FABRICAMOS MÓVEIS SOB MEDIDA PARA TODOS OS AMBIENTES DE SUA CASA OU ESCRITÓRIO. SOLICITE JÁ O SEU ORÇAMENTO E

86. 3221-5032

Av. Campos Sales, 762 - Centro/Norte
Rua Senador Teodoro Pacheco, 726 - Centro/Sul
Teresina-PI



Lanussa Ferreira

O Natal está chegando!

Prepare-se com os cursos do Senac e ganhe renda extra!

Por Glécia Lima

O final do ano se aproxima, o Natal começa a fazer parte dos planejamentos familiares e muitos já iniciaram a elaboração das listas de compras para a temporada natalina, hábito que contribui para fazer deste um dos períodos de maior movimentação no comércio.

O crescimento da demanda gerada pelo Natal traz ótimas oportunidades de lucro não só no comércio, mas também para quem quer trabalhar por conta própria fazendo presentes artesanais, pacotes, lembrancinhas, enfeites para decoração de mesas e ambien-

tes, velas decorativas, saches, bonecos, comidas típicas e etc. Então, engana-se aquele que acha que o final de ano é apenas tempo de gastar com presentes, viagens e festas, para muitos pode ser o momento propício para iniciar um negócio e quem sabe se tornar um empreendedor no ano seguinte.

Trabalhos manuais são ótimas ideias. O apelo cultural das peças artesanais confere ao presente originalidade. Mas, para o sucesso nas vendas é necessário a produção de peças com bom acabamento, qualidade e exclusividade, que valorizam o produto.



Glécia Lima

Outra forma de ganhar dinheiro é através da culinária tradicionalmente elaborada nas Ceias Natalinas, com pratos característicos e alguns até exclusivos da data. São receitas de preparações salgadas, saladas, bolos, sobremesas e do clássico panetone.

Muitas são as possibilidades para produzir e lucrar com as festividades, mas de nada adianta produzir se o público não tomar conhecimento do produto. Nesse caso, a divulgação é fundamental. Sem ela qualquer artigo, por maior qualidade que possua “não vai sair da prateleira”.



Régis Luiz

Peças desenvolvidas por alunos da turma de Biscuit



Glécia Lima

Docinhos temáticos para o Natal feitos por alunos



Glécia Lima

Bolo Natalino preparado por alunos

Criar maneiras de impactar as pessoas é fórmula certa para vender mais!

Com certeza, você já ouviu aquele velho ditado que diz “A propaganda é a alma do negócio!”, mas será mesmo?

Para que um produto possa se desenvolver e perpetuar no mercado só a propaganda não basta. Quem pretende vender deve estar atento a várias estratégias de Marketing e Negociação.

O Marketing se ocupa de diversas questões, tendo uma perspectiva ampla de tudo que está relacionado ao produto. Quer ter uma ideia? Pois veja: estudar o mercado consumidor, diagnosticar suas necessidades e potencialidades, criar produtos que atendam a essas necessida-

des, planejar compras e gastos com a matéria-prima, definir o público alvo, investir nas ferramentas que alcancem tal público, calcular despesas e preços, são fatores fundamentais para quem deseja ter sucesso nas vendas.

Isso quer dizer que antes de sair fazendo propaganda por aí, muita coisa tem que ser feita, ou caso contrário, o negócio vai “por água abaixo” e o produto não sobrevive no mercado. Portanto, criar estratégias para a divulgação dos produtos é essencial e o impulso nas vendas será o resultado bem sucedido de uma estratégia de Marketing que deu certo.

Para turbinar as vendas e aprender as estratégias certas de divulgação os cursos de Marketing e Negociação em Vendas são aconselhados. Com eles é possível adquirir conhecimentos necessários para ampliar o poder de venda e de atuação junto aos consumidores.

Por sua vez, o curso de Qualidade no Atendimento ao Cliente proporciona o conhecimento de técnicas e recursos para o aprimoramento no atendimento. Saber como tratar e conquistar os clientes é essencial para se dar bem em qualquer trabalho, mesmo que o empreendimento seja seu.

A maioria dos cursos tem carga horária pequena e muitas vezes, antes mesmo de concluir o aluno já se encontra preparado para desenvolver muitas atividades. Estando capacitado para produzir e com as estratégias de vendas prontas é possível montar uma loja, participar de bazares, criar grupos de revendedores, comercializar em casa, expor na internet (sites especializados e redes sociais estão em alta), vender em domicílio, etc. Independente do tipo e do tempo que vai durar sua atividade comercial, ela deve ser feita com planejamento, caso contrário, será uma péssima experiência a ser lembrada.

Quer sair na frente do concorrente? O primeiro passo é atender com qualidade!

Para quem quer vender muito, algumas regras de comportamento são valiosas e um detalhe não pode ser esquecido: cliente bem atendido volta e compra mais!

A fidelização do cliente é tática certa para fazer os negócios prosperarem. Quem não gosta de ser bem atendido? Além do mais, a propaganda “boca a boca” na maioria das vezes não se refere só ao produto, mas de onde ele veio e como ele foi repassado.

Analisando cada um desses pontos, parece que iniciar no mundo do empreendedorismo e fazer um negócio prosperar não é tão simples, requer, entre outras coisas, organização, preparação, desenvolvimento de habilidades, rapidez e assertividade. Assim sendo, se o seu objetivo é aproveitar as comemorações do final de ano, não há tempo a perder. Este é, sem dúvida, um excelente momento para aprender a criar e gerenciar seu próprio negócio, e quem sabe você até toma gosto e continua comercializando após o período festivo. Com planejamento e preparo em cursos de capacitação ou de aperfeiçoamento, qualquer um de nós estará preparado para tirar proveito das festas de dezembro e fazer o orçamento engordar.

O Senac é o lugar certo para a qualificação necessária de quem deseja alcançar esse

objetivo. A instituição está ofertando cursos, que são grandes aliados na hora de se destacar no mercado, alguns específicos para o período natalino, e acredite, ainda dá tempo.

Na área de Artes e Design os cursos mais indicados para aqueles que querem produzir e vender artigos de decoração são os de Velas Decorativas Artesanais, Arte e Decoração com Balões, Confeção de Lembrancinhas Artesanais para Aniversários e Recém Nascidos, Confeção de Enfeites de Papel de Ceda e Confeção de Bonecas de Pano.

No segmento de Gastronomia/Hospitalidade, o Senac oferece, entre outros, os cursos de Docinhos Finos para Festas, Tortas Doces, Preparo e Decoração de Cupcakes, Bombons de Chocolate, Quiches e Tortas Salgadas, Risotos Maravilhosos, Drinques e Coquetéis. Todos estes possuem em seu conteúdo programático, receitas que são bastante pedidas nas comemorações de fim de ano. Mas, sendo a Ceia de Natal uma grande preocupação das famílias e das empresas durante as festas, o curso de Delícias Natalinas é uma excelente opção para quem quer dar um toque especial na Ceia de Natal e uma grande oportunidade para aqueles que pretendem aproveitar a época para ganhar dinheiro com encomendas.

Veja os cursos indicados para quem quer ganhar renda extra nas festas de fim de ano com suas respectivas cargas horárias:

Segmento - Artes e Design

- Velas Decorativas Artesanais – 20h
- Arte e Decoração com Balões – 20h
- Confeção de Lembrancinhas Artesanais para Aniversários e Recém Nascidos – 20h
- Confeção de Enfeites de Papel de Ceda – 20h
- Confeção de Bonecas de Pano – 20h.

Segmento - Gastronomia/Hospitalidade

- Delícias Natalinas – 20h
- Docinhos Finos para Festas – 20h
- Tortas Doces – 20h
- Preparo e Decoração de Cupcakes – 20h
- Oficina de Bombons de Chocolate – 8h

- Oficina de Quiches e Tortas Salgadas – 8h
- Oficina de Risotos Maravilhosos – 8h
- Drinques e Coquetéis – 20h.

Segmento - Comércio/ Workshop

- Marketing em Vendas – 40h
- Negociação em Vendas – 40h
- Qualidade no Atendimento ao Cliente – 20h

O Senac possui cursos em diversas áreas, entre elas, Gestão, Comércio, Moda, Beleza, Saúde, Segurança, Meio Ambiente, Artes, Design, Educacional, Hospitalidade e Informática. Para saber mais acesse: www.pi.senac.br.



Fernanda Lina da Silva Lima
Nutricionista CRN 6 Nº 11120/P
fernanda.lina@yahoo.com.br

Comemorações de Natal com alimentação equilibrada

O final do ano é a época em que as pessoas acabam excedendo no consumo de comidas e bebidas. Neste período, para quem está preocupado em não extrapolar e manter o peso, o ideal é reduzir o tamanho das porções, porque, afinal, sempre há uma maior variedade de pratos para serem degustados. Além disso, é importante que não exagere no consumo de frituras, sobremesas calóricas e na ingestão de bebidas alcoólicas.

Nas comemorações do final do ano, as frutas desidratadas, como uva-passa, ameixa seca e damasco são boas opções. Essas frutas possuem o mesmo valor nutricional das frutas naturais. Elas são excelentes fontes de fibras, que proporcionam maior saciedade e auxiliam na redução de peso. As mesmas podem ser adicionadas aos pratos principais ou serem servidas como sobremesas, em substituição às sobremesas mais calóricas, como as que são elaboradas com chocolates.

Outros alimentos que estão sempre presentes nas ceias, por exemplo, são as oleaginosas (castanhas, nozes, avelãs). Elas são ricas em gorduras benéficas para o coração e minerais, como o selênio. Se consumidas diariamente, auxiliam na redução do risco de desenvolvimento de doenças cardiovasculares e na prevenção do envelhecimento precoce. No entanto, é importante consumi-las

sempre em pequenas quantidades, pois são bastante calóricas, e se consumidas excessivamente provocam um ganho de peso.

Para a manutenção do peso, o consumo de bebidas alcoólicas nunca é recomendado, mas para não sair da tradição do momento de comemoração, o vinho tinto com moderação apresenta-se como a melhor opção. Para os que não ingerem bebidas alcoólicas, a recomendação é que reduza a ingestão de refrigerantes ou substitua-os por sucos naturais, se possível.

Já na refeição principal, diante de várias opções de carnes, dê preferência às carnes magras, com alto teor proteico e baixo de gordura, como por exemplo, o peru e o chester (sem pele). Evitando assim, consumir frituras e carnes ricas em gorduras, principalmente saturadas. É importante destacar também, que antes da refeição principal, deve-se priorizar o consumo das saladas, pois elas aumentam a saciedade e fazem com que as pessoas não abusem de alimentos muito calóricos, como as massas.

Portanto, nas festividades do final do ano, é possível aliar uma dieta equilibrada e saborosa. E se por acaso, houver excessos em alguns dias, mantenha uma dieta leve nos dias seguintes, priorizando alimentos menos calóricos, como frutas, verduras e bastantes líquidos. Boas festas!

Educação Ambiental é no Senac!

Mais uma contribuição do Ensino Profissionalizante para um mundo melhor!

Por Glécia Lima

A sociedade se mostra, a cada dia, mais preocupada com o Meio Ambiente. Estudos comprovam que a interferência maléfica do homem no equilíbrio ecológico é a principal causa de problemas ambientais como o aquecimento global, perda da biodiversidade, calor excessivo, surgimento de novas doenças, escassez de água nos próximos anos e mudanças climáticas.

A atual situação do Meio Ambiente tem despertado discussões sobre Educação Ambiental, sustentabilidade, gestão responsável dos recursos, logística reversa, entre outras medidas relacionadas com a redução de impactos ambientais, que hoje fazem parte dos projetos das principais empresas e organizações.

E se enxergamos essa necessidade de tornar o mundo um lugar melhor, é imprescindível que essas ações sejam, cada vez mais, colocadas em prática. Mas, como pensar em ideais de preservação ambiental se vivemos dentro de um mundo tecnológico em expansão?

A principal alternativa é colocar no mercado, profissionais comprometidos com a causa e capazes de disseminar informações sobre uma possível conciliação entre a vida moderna e a conservação do Meio Ambiente. Paralelo a esse contexto, o que se observa é que nas últimas décadas houve uma maior valorização do profissional do segmento ambiental, novos ramos passaram a ser incorporados à área.

Buscando atender esse mercado, o Senac disponibiliza cursos de capacitação ambiental. Licenciamento e Legislação Ambiental, Gerenciamento de Resíduos Sólidos e Sistema de Gestão Ambiental ISO 14001 são alguns dos cursos que fazem parte da programação da instituição.

Hoje, o curso de Gerenciamento de Resíduos Sólidos possui grande demanda. De acordo com a supervisora Viviane Alves, o principal motivo é que o ano de 2014 será o último prazo que as empresas e organizações têm para se adequarem a Lei da logística reversa e de outros pontos relativos à



Alunos do curso de Gerenciamento de Resíduos Sólidos fazendo visita técnica



Viviane Alves, Supervisora dos segmentos Meio Ambiente, Educacional e Segurança

reciclagem e a reutilização dos resíduos sólidos, como o consequente fim dos lixões.

O objetivo de cursos como esse, não é somente capacitar profissionais, mas também despertar nas pessoas uma reflexão mais profunda sobre a relação existente entre a vida social e a preservação da natureza. "Transformar e aperfeiçoar a relação entre seres humanos e o Meio Ambiente são os principais objetivos da Educação Ambiental", pontuou Viviane.

Segundo a supervisora, Educação Ambiental também é promoção social, por isso durante o ano os alunos e colaboradores do Senac foram envolvidos em ações que buscam a conscientização e o compartilhamento de informações sobre temas atuais como a preservação do Meio Ambiente e sua importância na qualidade de vida. "Em meio às atividades realizadas, temos a Semana do Meio Ambiente e a Campanha Outubro Rosa, onde, este ano, os alu-

nos desenvolveram o projeto Amamos a mama", complementou.

No Senac, o assunto em pauta não é desenvolvido apenas nos cursos do segmento Meio Ambiente. A disciplina Fundamentos para a Educação Profissional faz parte do conteúdo programático de todos os cursos de capacitação e dentro dela é abordado o tema Meio Ambiente, onde o aluno recebe informações sobre reciclagem, minimização dos custos e consumo consciente.



Projeto Outubro Rosa – blitz saudável realizada pelas turmas de Educação Ambiental

Veja abaixo mais informações sobre os cursos:

Segmento: Meio Ambiente

Gerenciamento de Resíduos Sólidos

Carga horária: 40h
Objetivo: Aperfeiçoamento de competências necessárias ao entendimento de conceitos e à identificação dos impactos causados pelo descarte inadequado dos resíduos sólidos e, assim, adotar práticas comportamentais que contribuam para a preservação de tais recursos, de tal forma que o participante poderá contribuir para que as relações homem/meio se apresentem de forma equilibrada.

Licenciamento e Legislação Ambiental

Carga horária: 70h
Objetivos: Conhecer os procedimentos legais e exigências técnicas para o Licenciamento Ambiental; oportunizar o aperfeiçoamento de

competências acerca da Legislação Ambiental, dos procedimentos legais e exigências técnicas para o Licenciamento Ambiental contribuindo para o bom andamento das relações homem/meio.

Sistema de Gestão Ambiental ISO 14001

Carga horária: 40h
Objetivo: Possibilitar o aperfeiçoamento de competências acerca das normas, dos procedimentos legais e exigências técnicas e comportamentais para que o participante compreenda como é possível implantar e manter um sistema de Gestão Ambiental que auxilie as organizações a cumprirem com seus compromissos em prol do Meio Ambiente.

Segmento: Moda

Técnico em Produção de Moda

Carga horária: 900h
O Técnico em Produção de Moda é o profissional do Eixo Tecnológico: Produção Cultural e Design que integra uma equipe multiprofissional, coordena a montagem de ambientes para divulgação da moda, estabelecendo uma relação direta entre produto e consumidor por intermédio de catálogos, desfiles e meios de comunicação em geral. Pesquisa tendências de moda, de mercado e de lançamentos para construção dos estilos e sua composição visual, utilizando inclusive o calendário da moda internacional e nacional como referencial. Elabora a composição de looks direcionados para produção publicitária, vitrines, exposições, desfiles entre outros tipos de apresentação pública de estilo.

Moda sustentável

O Senac abraça esta ideia e leva troféu do Ecomoda Piauí 2013

Por Glécia Lima

Dar um destino correto ao lixo produzido parece ser um grande passo na preservação do Meio Ambiente, mas não é o suficiente, podemos fazer mais, e algumas das formas de ir além são ampliar o campo de visão da sustentabilidade e se antepor a efetivação da Lei da logística reversa.

O conceito de sustentabilidade ou consumo sustentável pode ser aplicado em diversos setores, no segmento de moda nunca se falou tanto do assunto. Atualmente, as empresas que fabricam roupas têm procurado adotar sistemas de produção socialmente responsáveis. Desta forma, as roupas ecológicas ganham destaque nas passarelas e hoje são tendências no mercado, isso significa que ser ecologicamente correto não só faz bem para humanidade como também está na moda.

Seguindo os princípios da sustentabilidade, as roupas ecológicas são produzidas com material reciclado e através de processos de fabricação que causam os menores impactos ambientais possíveis. Tecidos feitos com garrafas pet, algodão reciclável, borrachas de pneu que são transformadas em solados de sapatos, sandálias e cintos são algumas das inovações que estão em evidência nessa área.

Como forma de incentivar esse tipo de produção e tornar a moda ecológica cada vez mais aceita, muitos eventos são realizados em todo o país. Aqui no Piauí, temos o Ecomoda. Sua 4ª edição aconteceu entre os dias 16 e 18 de outubro combinando oficinas, exposições, apresentações culturais, workshops e talk shows focados no consumo sustentável e negócios.

Com o tema 'Moda e Identidade' o evento, mais uma vez, mostra que a onda do "Eco-fashion" não só incentiva o consumo sustentável, como também determina novos processos de fabricação, e por falar em novo, o Ecomoda promoveu este ano a 3ª edição do concurso Novos da Moda.

Neste concurso estudantes do Curso Superior ou Técnico em Moda disputam, na mesma categoria, a premiação, através dos trabalhos realizados por eles e que são expostos na passarela. Com o objetivo de revelar talentos, a iniciativa também facilita a entrada desses futuros profissionais no mercado de trabalho.

Nessa edição do Ecomoda, 16 equipes se inscreveram, dentre elas, duas eram do Senac



As vencedoras do Ecomoda e detalhes da Coleção Caminho dos Milagres



e fazem parte do Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego (Pronatec). Quatro equipes disputaram a final, incluindo as duas do Senac que apresentaram na passarela as coleções, "Traduzindo o Piauí pelas formas e cores de Nonato Oliveira" e "Caminho dos Milagres", sendo esta última a campeã do concurso.

As alunas do curso Técnico em Produção de Moda do Senac, Ávila Melo, Dannusa Cardoso, Daylane Cristina, Maria Imaculada e Ruana Stéphanie Oliveira receberam o troféu e o prêmio de R\$ 4mil reais do concurso Novos na Moda 2013. Com a ajuda da professora Carla Pereira, as estudantes utilizaram crucifixos, bordados, aplicações e muita criatividade para confeccionar peças que destacavam as belezas da cidade de Santa Cruz dos Milagres-PI.

Sem dúvida nenhuma, esse é um passo muito importante na carreira dessas estudantes, o trabalho ganha maior visibilidade e isso significa a abertura de novas oportunidades de negócios. Para quem quer trilhar o caminho do sucesso profissional a estratégia certa é fazer da qualificação o alvo principal, tática usada por essas alunas que escolheram o Senac como instituição de ensino e antes mesmo de terminar o curso já estão desfrutando o sabor da vitória.

O curso de Produção de moda permite que o aluno vivencie o processo desde a pesquisa

até a realização da produção. Para isso, são propostas exposições dialogadas, atividades em grupo, montagem de looks, realização de editoriais de moda em estúdio fotográfico e aulas práticas de desfiles.

O setor de moda é hoje um dos maiores empregadores no mercado mundial. O produtor de moda é o profissional indicado e capacitado para atuar como produtor em revistas, sites, desfiles, campanhas publicitárias e deve apresentar um perfil dinâmico, criativo e organizacional.

Direcionados para o desenvolvimento de um mundo mais saudável, os cursos do Senac visam a qualificação profissional através de um ensino que respeita a Legislação e demais aspectos ligados à responsabilidade socioambiental.

No Ecomoda, o Senac também esteve presente com um estande no espaço principal do evento e uma equipe de 11 alunas do curso de Maquiador Profissional (turma do Pronatec) responsáveis por maquiagem das modelos no backstage do evento.



Jairo de Carvalho Guimarães
 Coordenador do Curso de Administração
 da Universidade Federal do Piauí – Floriano
 Doutorando em Educação (UFRJ)
 jairoguimaraes@ufpi.edu.br



É razoável considerar que uma ação ambientalmente adequada pode promover lucros, não obstante a percepção equivocada de alguns empresários de que tais medidas implicam em desembolsos desnecessários? A resposta é sim.”

É possível empreender sem afetar o meio ambiente?

As pequenas ou grandes, porém aceleradas transformações que são impostas às atuais gerações pelo sistema capitalista têm gerado uma sensibilidade no tocante às interferências que o progresso tem causado no meio ambiente. O grupo responsável por essas modificações é constituído pelos consumidores. Estes que têm, há algum tempo, o controle na relação comercial estabelecida, razão que vem motivando os empresários a repensarem suas práticas socioambientais, sinalizando um despertar tardio, mas suficiente para se opor veementemente àquelas empresas que não vêm atuando com a devida ética empresarial.

Por esta razão, os empresários – empreendedores ou não – devem definir novos mecanismos estratégicos visando à fidelização do cliente por meio de medidas originais, criativas, inovadoras e, acima de tudo, convincentes quando a temática é a responsabilidade socioambiental. Vale o registro de que muitas organizações já desenvolvem práticas socioambientalmente corretas, auferindo receitas decorrentes destas ações, exatamente em função do uso inteligente, do ecomarketing ou marketing verde, que vem a ser, na visão de Philip Kotler, “[...] um movimento das empresas para criarem e colocarem no mercado produtos ambientalmente responsáveis em relação ao meio ambiente”. Ou seja, a ideia é que a produção seja maior que a degradação, porém em posição submissa à preservação.

Sob este aspecto e tomando como referência a internalização de meios operacionais que não agridem o meio

ambiente, convém questionar: É possível o empreendedor manter-se ou abrigar-se em mercado de franca competição (qualquer que seja a atividade em discussão, pois todas podem, direta ou indiretamente, atuar na preservação dos recursos naturais) agindo de maneira ecologicamente correta? É razoável considerar que uma ação ambientalmente adequada pode promover lucros, não obstante a percepção equivocada de alguns empresários de que tais medidas implicam em desembolsos desnecessários? A resposta é sim.

Mas, então, com base no cenário esboçado e computando que os mercados estão em forte competição, como contribuir, na condição de empreendedor, para preservar os recursos naturais, sem colocar em risco o negócio? Embora não seja simples a equação, tem-se que medidas cotidianas, mas de ação sistemática e permanente, permite ao empreendedor dar a sua contribuição, angariar a confiança e o respeito dos seus clientes e, de forma criativa, ampliar a sua receita.

Vale lembrar que nenhum empresário, isoladamente, obterá êxito na prática ambientalmente responsável. Nenhum indivíduo, sozinho, alcançará tamanha pretensão. Gestor público nenhum será o mártir de iniciativa tão promissora. É o conjunto das ações coletivas (indivíduos, gestores públicos, empresários, educadores, consumidores) que fortalecerá a empreitada. Em resumo, cada um precisa fazer a sua parte e não apenas deixar a responsabilidade e as consequências para as futuras gerações.

APAD-PI realiza 9ª edição do Piauí Vendas

20 empresas piauienses foram homenageadas

Por Marciane Cruz

Com o tema “Inovações eficazes são surpreendentemente simples”, a Associação Piauiense de Atacadistas e Distribuidores (Apad-PI) realizou no dia 5 de outubro, no Atlantic City, a 9ª edição do Piauí Vendas. O evento reuniu mais de 800 pessoas, entre autoridades, empresários, vendedores e dirigentes das maiores empresas atacadistas e distribuidoras do Piauí.

Para o presidente da Apad-PI, Emmanuel Pacheco Lopes, o Piauí Vendas desse ano superou as expectativas. “Este foi um momento de união e valorização do setor atacadista e distribuidor do nosso Estado e também de destacar os nossos valores, uma grande confraternização de negócios. Estamos satisfeitos pelo imenso sucesso que o evento alcançou”, disse.

A solenidade de abertura contou com a participação do consultor financeiro Dalmir Santana. Na oportunidade, os profissionais de diversos ramos de atuação no comércio puderam se atualizar sobre as tendências do mercado, debater inovações para aperfeiçoar os negócios e novas formas de conquistar clientes. De forma dinâmica, com efeitos ilu-

sionistas e participação do público, Dalmir Santana abordou temas como rapidez nas decisões, vontade de fazer o melhor e visão de futuro são os principais ingredientes que fazem um profissional de sucesso. Para ele, as empresas precisam motivar e estimular os funcionários para que estes desempenhem suas atividades de forma eficaz. “O vendedor precisa de velocidade, visão de futuro e vontade para ser o melhor e obter bom desempenho. O empresário, por sua vez, precisa motivar seus funcionários para sua empresa crescer”, explicou.

Na ocasião, cerca de 20 empresas de Teresina, Parnaíba, Picos, Floriano e Oeiras com mais de 20 anos de atuação no mercado foram homenageadas pela contribuição ao comércio e a sociedade piauiense. Dez vendedores também receberam o troféu Vendedor Nota 10, pelo desempenho em vendas e tempo de trabalho nas empresas em que atuam. Além do sorteio de brindes e de uma moto zero quilômetro, o evento teve ainda apresentação do humorista Dirceu Andrade e foi encerrado com jantar e show da banda Xenhenhém.

Divulgação



Divulgação



Divulgação



A contribuição é pequena, mas os benefícios são grandes!

Reafirme seu compromisso com o sindicato pagando a contribuição sindical até o dia **31 de janeiro**.

Para mais detalhes, acesse nosso site: www.fecomercio-pi.org.br



Festival Gastronômico de Campo Maior já é referência no Piauí

Confira os detalhes da quarta edição do Sabor Maior e do Moda Maior

Por Karla Nery e Marciane Cruz

O Festival Gastronômico Sabor Maior já é uma tradição no município de Campo Maior. Em sua quarta edição, o evento realizado nos dias 20 a 22 de setembro, destacou as delícias da culinária regional. Em parceria com a Prefeitura de Campo Maior, o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae-PI realizou treinamentos de boas práticas de manipulação de alimentos, cursos de preparação de molhos e saladas, cortes especiais de carnes, frutas e legumes; que serviram de base para a elaboração das receitas que foram apresentadas no festival. Além de outros cursos como gestão, curso básico de garçom, atendimento, entre outras capacitações.

Os restaurantes e lanchonetes participantes do festival receberam a consultoria do chef Manoel Bezelga, que deu dicas para o preparo das receitas, apresentação dos pratos e acompanhou todo o processo de elaboração dos novos itens para fortalecer o concurso gastronômico que reuniu pratos típicos da região como a carne de sol, o capote e o carneiro. Dentro desse contexto, a comissão julgadora do concurso avaliou critérios como apresentação do prato, criatividade e sabor.

Paralelo à Feira Gastronômica foi desenvolvido um conjunto de atividades, como a feira de artesanato que apresentou os principais produtos da região entre eles a cerâmica, tecelagem, couro, palha, bordados e crochê e o projeto Caminho entre Rios que levou os turistas a conhecerem os principais pontos da cidade como o Monumento da Batalha do Jenipapo, o Território dos Carnaubais, a Catedral de Santo Antônio, o Açude Grande e o Berço das Garças.

O Festival também deu destaque a outros setores. O Moda Maior Fashion Day, que integra a programação, expôs as peças de confecção produzidas no município, por meio de desfiles e visitas às indústrias de confecção e ajuda a consolidar Campo Maior como um polo do setor de Moda no Piauí.

O Sabor Maior é uma realização da Prefeitura Municipal de Campo Maior em parceria com o Sebrae-PI e apoio da Caixa Econômica Federal e Governo do Estado.

Vencedores – IV Festival Gastronômico

A Prefeitura de Campo Maior e o SEBRAE/PI fizeram a entrega da premiação dos restaurantes e lanchonetes que ganharam o concurso gastronômico. 12 restaurantes e lanchonetes apresentaram pratos criados para esta edição do festival. Entre os ingredientes utilizados na preparação das receitas destacaram-se a carne de sol, carne de carneiro, capote, batata doce, macaxeira, abóbora, castanha, mel e queijo coalho. Confira os ganhadores:

Categoria - Restaurante

1º lugar: Buffet Toque Especial Eventos
Prato: Arroz de Carneiro à Primavera

2º lugar: Churrascaria Carneiro na Brasa
Prato: Medalhões de Carneiro na Brasa Salteado no Mel e Hortelã

3º lugar: Parada Big-Pão
Prato: Picadinho de Carne de Sol com uvas ao Big Molho

4º lugar: Mistura Fina
Prato: Picanha Fatiada ao molho de cerveja preta

Categoria - Lanchonete

1º lugar: Sammy's Bona Buffet
Prato: Caminho Entre Rios

2º lugar: Cafeteria Bitorocara
Prato: Fricassée de Carne de Sol



Na categoria Restaurante o prato Arroz de Carneiro à Primavera conquistou o primeiro lugar



O prato Caminho Entre Rios ganhou o primeiro lugar na categoria Lanchonete, a receita é composta de três trouxinhas de massa de panqueca com dois recheios salgados e um doce



A feira gastronômica reuniu pratos típicos da região tendo como base a carne de sol, o capote, o carneiro e peixe



Todos os restaurantes participantes do festival receberam consultoria do chef Manoel Bezelga



A comissão julgadora do concurso avaliou critérios como apresentação do prato, criatividade e sabor



O deputado federal Jesus Rodrigues, o superintendente da Caixa Econômica Federal no Piauí, Emanuel do Bonfim e o prefeito de Campo Maior, Paulo Martins apreciando os pratos do festival



Os critérios de avaliação são apresentação do prato, sabor e criatividade



Conhecida pelo toque especial em seus pratos, a chef Maria dos Remédios já venceu três edições do Festival Gastronômico de Campo Maior



Na categoria Lanchonete Sammya Bona conquistou o paladar dos jurados com o prato Caminho Entre Rios



A quarta edição do Moda Maior Fashion Day foi sucesso de público

■ Agenda

NOVEMBRO

RIO INFRA E MÁQUINAS

4ª Feira Internacional de Equipamentos e Soluções para Construção
Quando: 06 a 08 de novembro de 2013
Onde: Rio Centro – Rio de Janeiro - RJ
 Mais informações: <http://www.rioinfra.com.br>

ABF FRANCHISING EXPO NORDESTE

3ª Feira Internacional de Franquias - Nordeste
Quando: 06 a 09 de novembro de 2013
Onde: Centro de Convenções de Pernambuco – Recife - PE
 Mais informações:
<http://www.abffranchisingexponordeste.com.br>

AGROCAMPO

5ª Feira Agrocampo
Quando: 11 a 24 de novembro de 2013
Onde: Parque Internacional de Exposições Francisco Feio Ribeiro – Maringá - PR
 Mais informações:
<http://www.srm.org.br>

ITECH

2ª Feira Internacional de Tecnologias da Informação
Quando: 12 a 14 de novembro de 2013
Onde: Transamérica Expo Center – São Paulo - SP
 Mais informações:
<http://www.itechfair.com.br>

FRANCHISING FAIR – Edição Santos

17ª Feira Nacional de Franquias
Quando: 21 a 23 de novembro de 2013
Onde: Mendes Convention Center – Santos - SP
 Mais informações:
<http://www.franchisingfair.com.br>

DEZEMBRO

EXPO PARKING

3ª Feira e Conferência para a Indústria de Estacionamento
Quando: 03 a 05 de dezembro de 2013
Onde: Expo Center Norte, Pavilhão Azul - São Paulo - SP
 Mais informações:
<http://www.expo-parking.com.br>

EXPO URBANO E TRANSPQUIP

4ª Feira e Conferência para o Desenvolvimento Urbano
Quando: 03 a 05 de dezembro de 2013
Onde: Expo Center Norte, Pavilhão Azul - São Paulo - SP
 Mais informações:
<http://www.expo-urbano.com.br>

EXPOSYSTEMS

11º Congresso e Exposição Internacional de Soluções Integradas para Feiras e Eventos Corporativos
Quando: 03 a 05 de dezembro de 2013
Onde: Transamérica Expo Center – São Paulo - SP
 Mais informações:
<http://www.exposystems.com.br>

FEIRA DO SUL

3ª Feira do Sul Moda Verão
Quando: 13 a 22 de dezembro de 2013
Onde: Mendes Convention Center – Santos - SP
 Mais informações:
<http://www.migueventos.com.br>

■ Lançamento

Cacilda Silva lança livro sobre “O poder do Coaching”

A noite de autógrafos reuniu familiares e amigos da master coach

Por Karla Nery

A realização de um sonho: ser exatamente aquilo que sonhava ser. Foi assim que a empresária e *master coach* Cacilda Silva descreveu a emoção que sentiu no lançamento do seu primeiro livro “O Poder do *Coaching* – Ferramentas, Foco e Resultados”, realizado no dia 16 de outubro na Livraria Anchieta. O evento foi bastante prestigiado por familiares e amigos que puderam adquirir o livro e conhecer um pouco mais sobre essa tendência presente no eixo Rio-São Paulo e que agora chega ao Piauí.

Segundo Cacilda Silva, o livro é uma coletânea de artigos de 42 coautores, todos coaches profissionais formados pelo Instituto Brasileiro de *Coaching* (IBC) que teve coordenação editorial do *Master Coach Senior & Trainer*, José Roberto Marques, presidente

do Instituto e da Editora IBC. “Esse livro é um grande marco editorial no que tange a literatura voltada ao universo do *Coaching*, pois traz relatos, experiências, conhecimentos e, principalmente, os resultados extraordinários daqueles que atestam o quão poderoso e transformador é o processo de *Coaching*.”

Por meio do livro, o leitor terá a oportunidade de aprender com grandes especialistas em *Coaching*, do Brasil inteiro, a despertar e desenvolver o potencial infinito do ser humano, por meio de técnicas e ferramentas que proporcionam o autoconhecimento e a aceleração de resultados, uma vez que o *coach* (orientador/treinador) apoia e motiva seus clientes a alcançarem suas metas e objetivos pessoais e profissionais.



Luciano Pires

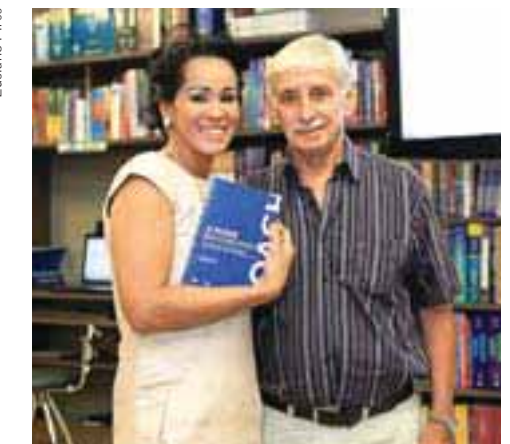


Luciano Pires

A empresária piauiense Cacilda Silva criou, em 1995, a Supricabos Informática, empresa pioneira e especialista em montagem de cabos e conectividade. Com o objetivo de desenvolver suas habilidades empresariais fez vários cursos, como o Empretec do Sebrae em 2004, Programação Neurolinguística (PNL) pelo Instituto Nacional de Excelência Humana (INEXH) em 2009 e os cursos de *Professional & Self Coaching* (PSC), *Behavioral Analyst (Coaching Assessment)*, *Coaching Ericksoniano* (Hipnose), *Business and Executive Coaching* (BEC), *Master Coaching e Neuro Coaching* em 2012 pelo Instituto Brasileiro de *Coaching* (IBC). Em 2013, fez estágios em coachtórios de Uberlândia, Curitiba e São Paulo e ainda o *Coaching Integrativo Sistêmico* pela Sociedade Euro Americana de *Coaching* em Fortaleza.



Luciano Pires



Luciano Pires

Para maiores informações, acesse www.facebook.com/cacilda.mastercoah ou envie um email para cacildamastercoah@gmail.com

25 de dezembro

O Natal é mais do que um período de movimentação intensa do comércio e troca de presentes, representa um tempo de renovação, esperança, paz e amor! A Fecomércio deseja a todos um Feliz Natal!



DATAS IMPORTANTES NO COMÉRCIO

Fique atento para não deixar passar em branco!

NOVEMBRO

- 02 · Dia de Finados
- 03 · Dia do Cabeleireiro
- 05 · Dia Nacional do Designer
- 08 · Dia Mundial do Urbanismo / Radiologista
- 09 · Dia do Hoteleiro
- 12 · Dia do Supermercado
- 15 · Dia da Proclamação da República
- 20 · Dia do Técnico em Contabilidade
- 27 · Dia do Técnico da Segurança do Trabalho

DEZEMBRO

- 01 · Dia Internacional da Luta contra a AIDS
- 02 · Dia Nacional das Relações Públicas
- 04 · Dia da Propaganda
- 08 · Dia Mundial da Imaculada Conceição / Família / Justiça
- 09 · Dia do Fonoaudiólogo
- 11 · Dia do Arquiteto / Engenheiro
- 14 · Dia Nacional do Ministério Público
- 20 · Dia do Mecânico
- 25 · Natal



Cacilda Silva
Master Coach e Neuro Coach
cacildamastercoach@gmail.com

O que é COACHING?

Neste artigo, resolvemos tentar explicar de maneira simples o que é o Coaching. Na verdade, não é um tratamento, muito menos uma terapia, esse método americano funciona mais como uma forma de autoconhecimento que dá suporte para que as pessoas possam mudar aquilo que lhes impede de crescer e alcançar seus objetivos.

Por se tratar de um processo que visa performance e resultado, a pessoa que busca um coach, o faz com a ideia de melhorar determinados aspectos da sua vida, sejam eles relacionados à insatisfação pessoal ou profissional. Segundo José Roberto Marques, "O maior benefício do Coaching é o aumento dos resultados positivos nas diversas áreas da vida do coachee (cliente)."

É preciso deixar claro que o profissional coach é uma espécie de treinador/orientador, como denomina o termo em inglês, mas que o processo de Coaching é sempre do coachee (cliente), pois todas as ações que visam o resultado desejado devem partir dele. Cabem, portanto, ao coachee o papel do aprendizado e da ação, de encarar seus pontos fracos e fortes, sempre com foco no positivo, afim de superar suas deficiências e desenvolver novas competências.

Quando um coachee procura um profissional coach, ele deve estar imbuído de um profundo desejo de mudança, um foco, um objetivo. A guisa de exemplo, se um sujeito "A" (coachee),

procura um profissional coach porque a sua vida profissional/financeira ou afetiva está estagnada, o coach deve orientar a mudança a partir do sistema de crenças e valores do coachee. O fato é que o mundo objetivo (do coachee), ou seja, o que está acontecendo na sua vida hoje é resultado da equação do seu sistema de crenças e valores. Dessa forma, qualquer medida que seja adotada no sentido de modificar a vida do coachee deve partir de dentro dele mesmo (modificando suas crenças e valores).

Qualquer mudança no que se refere ao comportamento humano deriva, inexoravelmente, do ato de ousar fazer diferente para obter resultados diferentes. Nesse diapazão, é impossível recriar o passado ou agir no futuro – o único momento em que o ser humano pode construir ou reconstruir a sua vida é no presente – no aqui e agora. Enxergamos o mundo por meio de lentes (nossas crenças e valores). Assim se quisermos mudar a nossa vida e enxergar o meio em que vivemos de forma diferente, temos de fazer isso em nós mesmos, aqui e agora, ressignificando o passado imutável, honrando e respeitando a nossa própria história. Tudo, no firme propósito de escolher hoje o que queremos ser amanhã. Em resumo, o Coaching é autoconhecimento que enseja mudanças de dentro para fora, tornando-as patrimônio daqueles que se permitem transformar.



Enxergamos o mundo por meio de lentes (nossas crenças e valores). Assim se quisermos mudar a nossa vida e enxergar o meio em que vivemos de forma diferente, temos de fazer isso em nós mesmos, aqui e agora, ressignificando o passado imutável, honrando e respeitando a nossa própria história. Tudo, no firme propósito de escolher hoje o que queremos ser amanhã.”.



Seu Antônio faz tratamento para dormir melhor há um mês e 15 dias

O negócio é dormir bem

Conheça a importância de uma boa noite de sono e alguns empreendimentos que surgiram em busca da qualidade do mesmo

Por Gisele Alves e Karla Nery

Ter uma boa noite de sono é essencial para começar bem o trabalho. Porém, com a correria da vida moderna, onde a rotina da população está repleta de compromissos e preocupações, dormir mal se tornou comum. O uso de tablets e iPhones antes de dormir, viagens constantes e predisposição genética a distúrbios são alguns dos fatores responsáveis por tirar o sono de muita gente.

Hoje, a grande maioria das pessoas já conhece o impacto que os transtornos do sono têm na saúde. Alguns dados chegam a ser alarmantes: 10% da população sofre de insônia e o pior é que ela mais que dobra o risco de câncer. Além disso, até 24% da população apresenta ronco, apneia do sono, que dobra o risco de hipertensão arterial. Não é à toa, portanto, que as atenções da cardiologia, endocrinologia e outras especialidades se

voltam tanto para a qualidade do sono atualmente, se tornando inevitável o reconhecimento da área de atuação.

Segundo o especialista em Medicina do Sono, Cícero Alves, dormir mal deixa as pessoas mais propensas a desenvolver obesidade, diabetes, colesterol alto, problemas cardíacos e déficit de atenção e aprendizado, principalmente entre os pacientes que têm apneia do sono, quando há uma interrupção da respiração enquanto a pessoa está dormindo.

“O distúrbio mais comum na população é a apneia do sono, o que é preocupante, pois pode levar a distúrbios metabólicos, como o aumento das taxas de colesterol e problemas cardíacos, aumentando em oito vezes a chance de uma doença cardiovascular, como infarto, arritmia, pressão alta e AVC. Tem gente que está enfartando e não sabe que a



O sobrepeso é uma das principais causas dos distúrbios do sono, segundo Dr. Cícero Alves

causa é uma doença do sono e que isso é tratável. Se tratada corretamente, a pessoa não vai enfartar de novo. E se uma pessoa que nunca enfartou tratar, ela não vai correr esse risco”, alertou o médico.

O especialista disse ainda que geralmente o problema é desenvolvido em pessoas que estão acima do peso. “Se for realizada uma pesquisa de sobrepeso em Teresina, por exemplo, e comparar com a quantidade de obesos de São Paulo, acredito que o índice de sobrepeso na capital piauiense é maior, pelos hábitos e tipos de alimentação que temos”, disse Cícero Alves.

O diagnóstico é feito pela polissonografia, aparelho que monitora o paciente quando está dormindo, registrando através de gráficos a causa do problema. Com relação ao tratamento, o fisioterapeuta especializado em distúrbios do sono, Antônio José Filho, explica que durante o monitoramento é possível observar os índices de apneia ou hipopneia do sono, sendo a apneia o cessamento do fluxo de ar e a hipopneia a diminuição do fluxo. “Nesses casos, indicamos a cirurgia corretora ou o CPAP com as máscaras de gel nasais que tem trazido muitos resultados satisfatórios”, afirma o fisioterapeuta.

Foi o que o aposentado Antônio Ribeiro de Lima de 67 anos buscou. Ele faz o tratamento há um mês e 15 dias e já consegue ver os resultados. “Eu tinha um sono muito perturbado, dormia pouco ou simplesmente não conseguia dormir. Comecei a esquecer de coisas importantes como senhas de banco ou de algo que as pessoas me falavam. No início, achávamos que era Alzheimer, mas logo fui diagnosticado com apneia do sono. Eu não sabia que iria precisar de aparelhos ou máscaras. Ainda estou no processo de adaptação porque é um pouco incômodo, mas já me sinto bem melhor” diz o paciente.

Congresso debateu doenças provocadas por distúrbios do sono



A Medicina do Sono hoje está em franca expansão no cenário mundial, não sendo diferente no Brasil ou no Piauí. Para debater o assunto, foi realizado entre os dias 01 a 03 de novembro o primeiro Congresso Piauiense de Medicina do Sono (Copiso), e segundo o organizador Raimundo Feitosa Neto, que é neurologista e médico do sono, a especialidade ainda está em seus primeiros passos no Piauí, mas passos largos e rápidos.

“Os últimos cinco anos foram fundamentais para nosso desenvolvimento na Medicina do Sono: aumentamos o número de profissionais na área, os médicos não especialistas passaram a encaminhar muito mais os pacientes com queixas relativas ao sono. As polissonografias, testes de latência múltipla para sono e manutenção de vigília passaram a ser uma realidade. Os pacientes recebem diagnósticos mais precisos e tratamentos eficazes.”, explicou.

O Copiso abordou temas como relação entre medicamentos e sono, ronco e apneia do sono, insônia, sonolência excessiva, sonambulismo e outros eventos durante o sono, horários de trabalho e qualidade do sono, dentre outros.

Como diagnosticar distúrbio do sono

Ronco, parada de respiração, movimento de pernas, cansaço, irritabilidade, falta de memória, desempenho profissional abaixo do esperado, depressão, sonolência excessiva são alguns dos sintomas que podem indicar problemas com o sono. Mas, no ponto de vista clínico, o principal sintoma dos distúrbios do sono é a sonolência excessiva diurna. O indivíduo passa o dia com sono, acorda cansado e com fadiga. Vale observar que homens e mulheres manifestam o problema de formas diferentes. No homem, o principal sintoma é a sonolência excessiva diurna, enquanto o público feminino manifesta com irritabilidade, depressão e mau humor.

A insônia é comum entre o público fe-

minino, pois as mulheres têm a tendência de levar todos os problemas do dia a dia para a cama, gerando ansiedade e preocupação excessiva. Algumas têm dificuldade para iniciar, outras para manter o sono e, assim, acabam tendo uma péssima noite. “O tratamento tem que ser feito na causa base. Se está ansiosa ou preocupada, iremos indicar o remédio ideal para ela dormir. Dependendo da causa, podemos encaminhar para um psicólogo ou indicar a prática de atividade física que ajude a diminuir a ansiedade”, afirmou Cícero Alves.

Segundo ele, crianças também podem desenvolver estes distúrbios. Os sintomas do problema entre o público infantil se apresen-

tam no desempenho escolar baixo, irritabilidade e comportamento hiperativo. “É muito comum a criança manifestar o distúrbio do sono com um comportamento hiperativo. É um menino que não para, meche em tudo, bate nos colegas de classe, ou seja, a criança fica elétrica. Muitos confundem o distúrbio com déficit de atenção. Nos Estados Unidos, um dos protocolos para diagnosticar o Transtorno de Déficit de Atenção e Hiperatividade (TDAH) só acontece quando se exclui qualquer problema com o sono. Antes as crianças estavam sendo tratadas como TDAH, quando na verdade não dormiam bem”, alertou o especialista.

Negócios surgem em busca da qualidade do sono

Estresse com as atividades diárias e uma sociedade que funciona 24h, com inúmeros estímulos luminosos são fatores que afetam a qualidade do sono, provocando distúrbios entre a população. Com o aumento deste tipo de problema, surgiram vários negócios em Teresina para garantir uma noite de qualidade aos teresinenses.

A gerente comercial de uma clínica especializada em Medicina do Sono, Joselene Oliveira, conta que o crescimento do número de clínica e lojas especializadas neste assunto é bom para os negócios e para a população. “As vantagens são imensas. Em primeiro lugar, depende dos profissionais que irão atender os clientes, devendo ser profissionais especializados, como fisioterapeutas e médicos. Em nossa empresa, eles são especialistas no sono. No primeiro contato com o cliente, procuramos fazer uma avaliação sobre o distúrbio do sono, no segundo fazemos a adaptação do aparelho conforme a necessidade do cliente e depois passamos a acompanhá-lo continuamente”, afirmou.

Joselene conta ainda que dentre os serviços oferecidos pela empresa estão os alugueis e vendas de equipamentos, como Cpaps, Bipaps, máscaras nasais e faciais, concentradores de oxigênio e oxímetro, além do acompanhamento especializado com os fisioterapeutas. “Nossa empresa é especializada no tratamento do sono atuando no mercado há quatro anos em serviço de equipamentos hospitalares, home care e clínicas. Tudo para levar mais qualidade já que passamos em média um terço das nossas vidas dormindo”, disse.

Com uma clínica especializada no setor, o médico especialista Cícero Alves conta que notou o potencial do negócio quando boa parte da população estava com o problema e não existia estrutura adequada para atender corretamente estes pacientes. “Percebi que era uma área muito carente e como eu gosto muito, juntei o útil ao agradável, pois tinha pouca opção de mercado. Resolvi criar uma instituição voltada para tratar especificamente os problemas do sono”, falou.



A gerente da Unisono, Joselene Oliveira, apresenta os serviços oferecidos pela clínica



Carlos Pacheco

Maus hábitos podem gerar insônia

Checar emails, visualizar as redes sociais, adiantar trabalho para o dia seguinte são alguns hábitos comuns antes de dormir, e todos envolvem o uso de tablets, smartphones e notebooks. Entretanto, o uso destas tecnologias antes de dormir são alguns dos motivos responsáveis por retardar o sono, provocando a temida insônia.

Conforme explica o médico Cícero Alves, a luminosidade sinaliza ao cérebro que ainda não está na hora de dormir, retardando a melatonina, hormônio produzido pelo cérebro responsável pela indução de um sono de boa qualidade. “Toda vez que bate a luz na tua retina, o cérebro recebe a informação através de um feixe nervoso e bloqueia a liberação de um hormônio que se chama melatonina. Quando você deita, apaga luz e deixa o quarto escuro e silencioso, o cérebro libera a melatonina e garante uma noite tranquila de sono. Além de evitar estímulos luminosos próximos ao horário de dormir, é necessário evitar substâncias estimulantes, como cafeína, refrigerante e chocolate, que estimulam o organismo dificultando o processo do sono”, aconselhou o especialista.



Divulgacao



Carlos Pacheco

Evite sair da rotina durante viagens

Com a rotina diária cheia de compromissos, as viagens são inevitáveis para atender as demandas do dia a dia. Mas, elas são responsáveis também por quebrar a nossa rotina. Entretanto, mesmo em uma cidade diferente é essencial manter os hábitos normais. O doutor Cícero Alves sugere para os viajantes manter horários regulares de ir para cama. Segundo ele, quem viaja pelo Brasil deve tomar as seguintes precauções: ter uma alimentação leve e evitar luminosidade excessiva e atividade física exaustiva próximo da hora de ir pra cama.

No entanto, quando a viagem é para o exterior, os cuidados devem ser iniciados dias antes da viagem, principalmente quando o destino é a Europa. “Aqueles pessoas que fazem viagem para o exterior e saem do fuso horário em direção a outro, acontece o que chamamos de Jet-lag, distúrbio do sono quando cruza três ou mais fusos horários. Logo, chegando às 2h da manhã, por exemplo, o organismo vai agir como se fosse dez horas da noite”.

Nesta situação é aconselhável se adaptar dias antes para não ter insônia quando chegar ao destino. Isso pode ser feito alterando o relógio biológico de acordo com o fuso ho-

rário do local da viagem, basta dormir meia hora mais cedo, uns três ou quatro dias antes da viagem. Assim, você vai conseguir dormir um pouco mais cedo antes de ir pra Europa e quando a viagem for para os Estados Unidos, deve ser feito o contrário, dormir um pouco mais tarde dias antes da viagem.

Dicas para dormir bem

- Colocar uma luz azul atrás da cama para iluminar o livro, de tal forma que não bata diretamente na retina, não inibindo a melatonina;
- Não utilizar smartphones e tablets próximo a hora de dormir;
- Não praticar atividade física exaustiva próximo a hora de ir para cama;
- Tenha alimentação saudável. Evite café, refrigerantes, chocolates e bebidas alcoólicas.



Paulo Medeiros Filho

ESPECIALIZANDO EM GESTÃO
DE PESSOAS
medeiros.drh@gmail.com



Aqui você encontra dicas de livros, filmes, sites, twitter e fanpages que irão lhe ajudar a se manter sempre atualizado no mundo dos negócios! Aproveite o tempo livre para curtir as nossas dicas.”



Dica de Livro: O Poder do Coaching – Ferramentas, Foco e Resultados

Coordenador Editorial: José Roberto Marques

Editora: IBC

Comentário: O livro “O Poder do Coaching – Ferramentas, Foco e Resultados” apresenta em suas 400 páginas ricos conhecimentos no que se refere ao universo do Coaching: conceitos, técnicas, métodos e ferramentas mais utilizadas. Todos os 43 autores são formados pelo Instituto Brasileiro de Coaching (IBC), e ajudam a expandir em todo o Brasil a cultura de Coaching, apoiando seus coachees a alcançarem o sucesso pessoal e profissional de forma extraordinária. O livro O Poder do Coaching é a comprovação de que é possível ousar, ir além e realizar sonhos, alcançando todos os objetivos planejados.



Dica de site:

www.pensandogrande.com.br

Comentário: Esse é um projeto da Microsoft voltado para o auxílio e desenvolvimento de Pequenas e Médias Empresas com conteúdo inédito e exclusivo para o leitor. A missão é promover o conhecimento e compartilhar ideias para que os empreendedores possam evoluir cada vez mais com temas principais relacionados à Gestão, Tecnologia e Liderança.

Dica de Filme: Qualé o teu negócio?

Comentário: Produzido em diversas favelas e bairros periféricos de São Paulo e no Rio de Janeiro, conhecemos surpreendentes iniciativas empreendedoras levadas à cabo por pessoas que nos mostram maneiras criativas e ousadas de trabalho. Entre tantos, apresentamos treze depoimentos que ilustram o momento de transformação e o espírito batalhador que encontramos, lançado no primeiro semestre de 2013. Vale muito a pena assistir.



Siga no Twitter: @RobertoLJustus

Comentário: Roberto Luiz Justus é um dos maiores publicitários do Brasil. Além de CEO e sócio-fundador do Grupo Newcomm, ele é sócio do grupo inglês WPP, um dos maiores conglomerados de comunicação do mundo. O sucesso nos negócios levou o empresário para a TV, onde, em 2004, iniciou uma bem-sucedida carreira como apresentador. Inicialmente, com o reality show O Aprendiz e mais recentemente com o talk show Roberto Justus +.



Garanta o sucesso de seu evento com a melhor infraestrutura de Teresina



Grande diferencial hoteleiro da região, o Blue Tree Towers Rio Poty oferece a maior área para eventos da capital piauiense com 11 salas e área para exposições e feiras, com capacidade para até 600 pessoas em auditório.




Informações: (86) 4009 4009

eventos.riopoty@bluetree.com.br

Av. Mal. Castelo Branco, 555 • Ilhotas • Teresina, PI





**A Fecomércio
deseja a todos um Feliz Natal
e um Ano Novo repleto
de realizações, sucesso
e novos empreendimentos!**

E é claro que a Revista Fecomércio estará junto para registrar tudo isso!



**Fecomércio PI**
Sesc | Senac
Ifpd

**Revista
fecomércio**
O Foco por dentro do mundo dos negócios

Acesse a versão on-line da revista no site:
www.fecomercio-pi.org.br