

Bahia otimista!

Um dos melhores inícios de ano para a economia nacional, com expectativas de emprego e recuperação do mercado baiano discutidas por especialistas.



Entrevista

Correio 40 anos: chegue junto
p.06

Especial

Indústria 4.0: em busca da inovação
p.12

COM A QUALICORP VOCÊ

PO:DE

Empregador do Comércio:
graças à parceria da Qualicorp
com a **FECOMÉRCIO-BA** e mais
de 500 entidades de classe,
você pode escolher um plano de saúde
ideal para as suas necessidades.



Planos de saúde
a partir de
R\$ 388¹

CONFIRA AS VANTAGENS E ESCOLHA SEU PLANO AGORA.

0800 799 3003
qualicorp.com.br/anuncio

 **Qualicorp**
Sempre do seu lado.

Nesta edição da Revista Sistema Fecomércio-BA, a nossa homenagem e reverência à mulher, tão relevante nas vidas de todos nós – pessoal e profissionalmente. É mais do que urgente seu reconhecimento, valorização e, sobretudo, respeito a elas. Todas. Junto à nossa Câmara da Mulher Empresária, liderada pela competente empresária Rosemma Maluf, trabalhamos para promover a presença feminina no mundo corporativo. Nossa coordenadora, inclusive, apresentou, na CNC, no dia 14 de março, o projeto de criação da Câmara Nacional da Mulher Empresária. Esta é uma empreitada de todos nós – delas, mas, ainda mais dos homens. Estamos juntos!

Confira aqui nossos artigos assinados por mulheres de destaque em suas áreas: Tânia Scofield, Cristiana Santos e Yvette Amaral. A trajetória da empresária Maria José Vieira, em Passos Certos e os depoimentos das atletas baianas Érica Matos, Verônica Almeida e Juliana Duque, em Esportes. Além da história dos 40 anos do jornal Correio contada por uma mulher, a editora chefe Linda Bezerra. Obrigado a todas por abrilhantarem esta edição. Trazemos ainda, em nossa

matéria de capa, a cobertura do evento Conjuntura e Perspectivas Econômicas – Bahia 2019 que realizamos em fevereiro, na Casa do Comércio. Com convidados de destaque na economia brasileira, falamos sobre o contexto político-econômico vislumbrado para 2019.

Outro tema relevante para o cenário baiano e com impacto real no comércio é a Indústria 4.0. Vem muita coisa nova por aí, não deixe de conferir na matéria. Em Sindicatos, destacamos a primeira Convenção Coletiva do Sincofarba, motivo de muita comemoração para o setor. A modernização na técnica de Cliente Oculto através de um app está na página de Empreendedorismo e, em Legislativo, destaco a importante lei que garante o funcionamento do comércio aos domingos e feriados. Confira ainda o trabalho da CAT – Câmara de Assuntos Tributários.

2019 chegou pujante e nós seguimos ávidos por avistar os pleitos empresariais na pauta dos governantes.

Boa leitura!

Carlos de Souza Andrade

Presidente do Sistema
Fecomércio-BA



Fotos: César Vilas Boas



▶ Guilherme Dietze, Carlos Andrade, Fábio Bentes e Kelsor Fernandes.



ENTREVISTA p.06

Correio 40 anos:
chegue junto



SESC p.24

Legado do Sesc na
trajetória de alunos
campeões



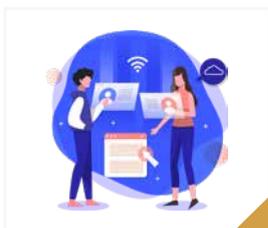
SENAC p.10

Bússola das Profissões



PASSOS CERTOS p.26

Saiba mais sobre a carreira de
Maria José Vieira apoiada no
associativismo



ESPECIAL p.12

Indústria 4.0: em
busca da inovação



ESPORTES p.29

Atletas baianas são
destaque no cenário
esportivo nacional

CAPA p.16

Conjuntura e perspectivas econômicas: Bahia 2019

Acesse nossas redes



@fecomercio-ba
@fecombahia

Acesse a revista online



CURTAS p.9

INSIGHTS p. 14

por **Tânia Scofield**
Salvador: uma estrutura urbana complexa!

p. 21

por **Cristiana Santos**
Nós, consumidores

p. 25

por **Yvette Amaral**
Eu tenho um sonho

LEGISLATIVO p. 28

Comércio aos domingos e Alba



DIRETORIA

Presidente da Fecomércio-BA
Carlos de Souza Andrade

Vice-Presidentes nominados
1º Kelson Gonçalves Fernandes, 2º Herivaldo Bittencourt Nery, 3º João Luiz dos Santos Jesus

Vice-Presidentes inominados
Benedito Vieira dos Santos, Francisco de Assis Ferreira, Geraldo Cordeiro de Jesus, Juranildes Melo de Matos Araújo, Luis Fernando Coelho Brandão, Marcos Antônio Lamego Mendonça

Diretores-Secretários
1º Arthur Guimarães Sampaio, 2º Antônio Augusto de Oliveira Lopes e Costa, 3º Fabiano Leal Santiago Oliveira

Diretores-Tesoureiros
1º Roberto Brasileiro Lima, 2º Ruy Argeu do Amaral Andrade, 3º Antônio Chaves Rodrigues

Diretores
Afonso Ramos da Rocha, Alberto Vianna Braga Neto, Allisson Alves Ferreira, Américo Soares Sales de Campos, Antônio Pithon Barreto Neto, Avani Perez Duran, Antonio Mário Almeida Reis, Cintia Freitas Lima Modesto, Edvaldo Lima de Oliveira, Erivelto Ribeiro Melo, José Carlos Moraes Lima, Luiz Gonzaga do Amaral Andrade, Marcelo Ferraz Nascimento, Maria da Conceição Gomes Cardoso Valente, Nilton Raimundo Ávila Filho, Paulo Henrique Barreto de Andrade, Paulo Schetini Motta, Rosemma Burlacchini Maluf, Sérgio da Silva Sampaio

SESC BAHIA

Presidente do Conselho
Carlos de Souza Andrade

Diretor Regional
José Carlos Boulhosa Baqueiro

SENAC BAHIA

Presidente do Conselho
Carlos de Souza Andrade

Diretora Regional
Marina Almeida

REALIZAÇÃO FECOMÉRCIO-BA

Superintendente
Jamerson Barreiro

Coordenadora de Comunicação
Délia Coutinho

Assistente de Comunicação
Alice Santiago

Gerente de Marketing
Marcos Maciel

Assistente Marketing
Abel Marcelino

Produção Editorial e Diagramação
Comunicativa Agência de Comunicação

Tiragem
1.500 exemplares

SINDICATOS FILIADOS

Sindicato do Comércio Atacadista de Gêneros Alimentícios da Cidade do Salvador (**Sindal**), Sindicato do Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios da Cidade do Salvador (**Sindalimentos**), Sindicato do Comércio Atacadista de Materiais de Construção da Cidade do Salvador (**Sindamac**), Sindicato do Comércio Atacadista de Drogas e Medicamentos da Cidade do Salvador (**Sincamed**), Sindicato do Comércio Patronal de Camaçari e Região (**Sicomércio Camaçari**), Sindicato do Comércio Atacadista de Salvador (**Sindacs**), Sindicato do Comércio Atacadista de Tecidos, Vestuário e Armarinhos da Cidade do Salvador (**Sindtav**), Sindicato dos Salões de Barbeiros, Cabeleireiros, Institutos de Beleza e Similares da Cidade do Salvador (**Sindbeleza**), Sindicato do Comércio Armazenador do Estado da Bahia (**Sindarmazenador**), Sindicato dos Lojistas do Comércio da Cidade do Salvador (**Sindilojas**), Sindicato dos Representantes Comerciais do Estado da Bahia (**Sirceb**), Sindicato dos Vendedores Ambulantes e dos Feirantes da Cidade do Salvador (**Sindfeira**), Sindicato dos Concessionários e Distribuidores de Veículos no Estado da Bahia (**Sincodiv**), Sindicato do Comércio Varejista e dos Feirantes de Jequié (**Sicomércio**), Sindicato do Comércio Varejista de Irecê e Região (**Sincom**), Sindicato do Comércio Varejista de Material Elétrico e Aparelhos de Eletrodoméstico da Cidade do Salvador (**Sindeleetro**), Sindicato do Comércio Varejista de Santo Antônio de Jesus (**Sincomsaj**), Sindicato Patronal do Comércio Varejista de Ribeira do Pombal e Região (**Sincomvrpr**), Sindicato Patronal do Comércio Varejista de Jacobina e Região (**Sindpat**), Sindicato do Comércio de Feira de Santana (**Sicomfs**), Sindicato do Comércio Varejista de Alagoinhas e Região (**Sicomercio Alagoinhas**), Sindicato do Comércio Varejista de Porto Seguro, Santa Cruz de Cabrália e Belmonte (**Sindescobrimento**), Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis da Cidade do Salvador (**Secovi-BA**), Sindicato do Comércio de Vitória da Conquista (**Sicomerciovc**), Sindicato do Comércio Varejista de Ilhéus (**Sicomercio Ilhéus**), Sindicato Patronal do Comércio de Paulo Afonso e Região (**Sinpa**), Sindicato do Comércio Varejista de Santo Amaro (**Sindcom**), Sindicato do Comércio Varejista dos Feirantes e dos Vendedores Ambulantes de Ilhéus (**Sicovfamil**), Sindicato do Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos do Estado da Bahia (**Sincofarba**), Sindicato das Distribuidoras de Combustíveis do Estado da Bahia (**Sindicom-BA**), Sindicato do Comércio Varejista de Teixeira de Freitas (**Sincomércio Teixeira de Freitas**), Sindicato do Comércio Varejista de Juazeiro (**Sindilojas Juazeiro**), Sindicato do Comércio Varejista de Eunápolis (**Sindicomércio Eunápolis**), Sindicato do Comércio Varejista do Município de Itabuna (**Sindicom Itabuna**), Sindicato do Comércio Varejista de Senhor do Bonfim e Região, Sindicato do Comércio Varejista e dos Feirantes de Jequié (**Sicomércio**).

CONTATOS E SUGESTÕES:

71 3273-9848
comunicacao@fecomercio.ba.com.br
www.fecomercio.ba.com.br

Avenida Tancredo Neves, nº 1.109,
Ed. Casa do Comércio, 9º andar, Pituba.
CEP: 41820-210 Salvador - Bahia - Brasil



Capa de Aniversário Correio.

Sistema Fecomércio: Como é para você ser editora-chefe de um jornal líder de audiência e que acumula Prêmios de Jornalismo?

Linda Bezerra - Eu me sinto privilegiada por fazer parte de um jornal com uma história tão vitoriosa, que tem diversidade em seu DNA, que ouve e fala diversas vozes. O Correio é um representante de muita qualidade do jornalismo no Nordeste, estamos fazendo história e podemos continuar a fazer. Os Prêmios que ganhamos são internacionais e concorremos com muitos outros veículos. Isso demonstra que estamos antenados com o que está acontecendo no mundo.

SF: Quais foram os principais marcos do Correio ao longo de sua história?

LB - Primeiro, existe um marco que eu considero permanente, que é a abertura para o novo, essa disposição do jornal em apostar, estar atento às novidades, ser inovador – e aqui inovação não quer dizer tecnologia, mas significa ter ideias, mesmo sendo ideias simples. Além disso, o Correio possui uma linguagem falada, que conversa com o leitor e aposta em textos mais leves. Outro marco são as grandes coberturas. O jornal tem uma ligação muito forte com a Bahia, então damos muita atenção aos assuntos caros ao nosso estado. Nessa trajetória, podemos destacar também o caderno Folha, um caderno de cultura que fez história em nosso país, e o Correio Repórter, um caderno que se espelhava na história da Bahia para trazer fatos marcantes do estado.

SF: Para marcar seu aniversário, o Correio montou um calendário de projetos e conteúdos especiais para cada mês de 2019. Começou em janeiro com a edição especial comemorando fatos marcantes; em fevereiro, memórias do Carnaval de Salvador; em março, histórias de mulheres inspiradoras e por aí vai. Como foi pensado esse calendário especial?

LB - O calendário de aniversário foi pensado a partir da Redação, uma vez que é focado em conteúdo, mas nada no jornal é feito somente por nós. Todos os departamentos como Marketing, Comercial, Mercado ao Leitor e OPEC trabalham juntos. A partir do nosso DNA de conteúdo, a cada mês, consideramos a organização de cobertura da cidade. Em maio, por exemplo, vamos ter um conteúdo voltado para a economia baiana e esse é um assunto muito caro ao jornal: pensar o futuro do estado, da cidade. Outro tópico muito importante para o Correio é o futebol e vamos ter um mês dedicado a ele... Em resumo, para fazer esse calendário, pensamos principalmente no nosso leitor, o que ele gosta e a partir disso preparamos conteúdos para agradá-lo, além de buscarmos parceiros comerciais que gostam da cidade, que curtem, vivem a cultura baiana e abraçaram as nossas ideias.

SF: Na esteira do aniversário de 40 anos, o Correio lançou a campanha Chegue junto, com o objetivo de reforçar o compromisso de proximidade e presença do jornal na vida dos baianos. O que o leitor pode esperar do jornal daqui para frente?

LB - O leitor deve esperar sempre que a gente dê voz a ele e o escute. O nosso papel é ouvir o leitor, agraciá-lo e informá-lo. Essa de fato é nossa intenção: se aproximar cada vez mais dos nossos leitores. "O que o leitor precisa?" é a pergunta que nós buscamos fazer todos os dias aqui quando escolhemos os conteúdos que vamos trazer.

SF: Sendo hoje um grande amplificador do que acontece na cidade e no estado, como o Correio enxerga a importância do setor de comércio, serviços e turismo?

LB - Esse setor é um dos maiores geradores de emprego. Sabemos que o comércio deixa qualquer região muito mais viva. Nos bairros, por exemplo, em que o comércio é forte, também é forte a cultura, o movimento, e isso interfere, inclusive, na segurança. O jornal enxerga essa importância e percebe que há uma necessidade vital de que o setor do comércio, serviços e turismo tenha atenção do Poder Público com políticas que incentivem o segmento para movimentar a economia ainda mais.

SF: E como o jornal vem contribuindo hoje e pretende contribuir com o fortalecimento desse segmento, que é responsável por 70% do PIB baiano e por pelo menos 90% da geração de emprego hoje no estado?

LB - Penso que a forma de o jornal ajudar o setor é exatamente mostrando o que o setor faz, o peso que tem na economia, o quanto gera empregos, renda, dinamismo para a cidade, como promove o desenvolvimento das pessoas. O Correio contribui andando junto com o setor, colocando holofote em suas ações, ajudando no que for preciso e dando voz sempre que for necessário.

Boas coisas acontecem
a quem sabe escolher!



Uma reunião de negócios, um encontro com amigos, uma data marcante ou um evento tem o espaço ideal. Aproveite o jantar de terça a sábado e tenha uma excelente experiência.



www.ba.senac.br/restaurantes

RESTAURANTE
CASA DO COMÉRCIO

Av. Tancredo Neves, nº1109,
Ed. Casa do Comércio, 11º andar,
Pituba, Salvador, Bahia
Reservas (71) 3273-9764

Presidente da CNC recebe a Medalha do Mérito Visconde de Cairu na sede da Fecomércio-BA



Fotos: Cesar Vilfas Boas

Presidente da CNC ladeado pelas lideranças do comércio baiano.

Em sua primeira visita oficial à Casa do Comércio, o presidente da CNC – Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo, José Roberto Tadros, foi condecorado com a Medalha do Mérito Visconde de Cairu, pelo presidente da Fecomércio-BA, Carlos de Souza Andrade, durante a reunião de Diretoria da Federação, no dia 30 de janeiro. Criada em 1981, a comenda é utilizada para homenagear personalidades de destaque na atividade comercial da Bahia ou que prestaram relevantes serviços ao desenvolvimento socioeconômico do País.

Tadros agradeceu a homenagem, destacando que “o baiano Visconde de Cairu foi o precursor do liberalismo ao contribuir para a abertura dos portos, permitindo que as nações comercializassem entre si nos idos de 1808, tal qual sempre foi feito na antiguidade”. Considerado o patrono do Comércio brasileiro, o Visconde de Cairu inspirou a comenda instituída pela Federação também por ter nascido na Bahia, em 16 de julho – data em que se comemora o Dia do Comerciante.

O presidente, eleito em 2018, para comandar o órgão máximo da representação empresarial do comércio no País ainda fez um importante anúncio na Federação baiana: o ex-presidente da Fecomércio-BA, Carlos Fernando Amaral, foi indicado para ocupar assento no recém-criado Conselho Superior da CNC, órgão consultivo, que reúne líderes com longa trajetória de trabalho no Sistema Confederativo, a exemplo do presidente de honra da CNC, Antonio Oliveira Santos. “É uma espécie de conselho de notáveis altamente qualificados que tanto lutaram em prol da defesa do comércio brasileiro e do sistema sindical”, explicou Tadros a Amaral, que além de ter presidido a Fecomércio-BA, militou à frente da Comissão de Enquadramento Sindical da CNC.



Tadros e o presidente Carlos Andrade.



Homenagem a Carlos Amaral.

Anfitrião da reunião, o presidente Carlos de Souza Andrade, agradeceu a presença do líder da CNC e comitiva: “A sua presença reforça o compromisso da nossa Diretoria de ser parceira incondicional da CNC, representante dos mais de 4 milhões de empresários do comércio no Brasil. Estamos juntos, Fecomércio Bahia e CNC, nessa jornada hercúlea que é a defesa dos interesses dos empresários do comércio de bens, serviços e turismo do nosso País”.



Veja como foi a entrega da Medalha

BÚSSOLA

DAS PROFISSÕES SENAC

— por Alice Santiago

Em uma galáxia não tão distante, milhares de pessoas a todo tempo precisam fazer escolhas sobre suas vidas. O que comer? Como se vestir? Qual música escutar? E dentre tantos questionamentos e opções, poucas decisões influenciam tanto quanto a escolha de qual profissão seguir. Seja astronauta ou escritor, bailarina ou cozinheiro, fotógrafo ou estilista, aos cinco anos de idade todas as opções são incríveis. E aos 18 anos, o que mais combinaria com você?

O Senac responde essa pergunta com a mais nova ferramenta de orientação profissional: **Bússola das Profissões**. Inteiramente gratuita, a expe-

riência busca, através de perguntas sobre personalidade e comportamento, traçar o perfil profissional que mais se aproxima das habilidades e temperamento do usuário.

Criado no universo interestelar da Galáxia Evolution, a jornada começa com a escolha do personagem que vai guiá-lo pelas perguntas. Durante as questões, a plataforma cria vários cenários de decisão para que o usuário escolha como melhor reagir a situações de crise, liderança, criatividade e interação interpessoal.

Ao chegar no final, quatro perfis são possíveis: prático e concreto, criativo,

empático e dinâmico. A partir disso a Bússola informa as áreas que mais combinam com o que foi apresentado nas respostas e dá opções de cursos nos mais diversos segmentos – informática, moda, design, gastronomia, saúde, comunicação, gestão, beleza, artes, comércio, dentre outros.

Das profissões dos sonhos que estavam na lista aos cinco anos de idade, a de astronauta o Senac já realizou para você. Agora basta acessar o site para descobrir o que o futuro guarda para sua carreira – ou para um novo hobby.

Acesse o site ↘



A Bússola das Profissões se adapta a diferentes dispositivos e pode ser acessada do computador, celular ou tablet.



Câmara de Assuntos Tributários na defesa do empresariado

— por *Fernanda Mendes*



▲ Sérgio Couto é o atual coordenador do grupo.

Debater, discutir, propor e assessorar as empresas baianas nos embates tributários. Essa é a principal função da Câmara de Assuntos Tributários (CAT), que completa três anos de atuação em 2019. Para conhecer mais sobre o trabalho da entidade, a revista da Fecomércio-BA conversou com **o advogado e especialista em Direito Tributário, Sérgio Couto, coordenador da CAT desde outubro de 2018.**

Sistema Fecomércio: De que forma a CAT contribui na defesa das empresas baianas em relação às suas obrigações tributárias?

Sergio Couto - Em nossas reuniões, os participantes trazem as demandas tributárias dos empresários ali representados, cujos temas são estudados e debatidos para então adotarmos providências tais como a construção de minutas de leis e decretos para encaminhamento às autoridades. O objetivo é melhorar e tornar mais justa e transparente a relação do Fisco com os empresários em geral.

SF: Quais metas almeja conquistar na CAT?

SC - Penso numa Câmara extremamente pró-ativa, cujas providências sejam relevantes não só para o comércio e serviços em geral, mas, principalmente, que seja vista pelo Fisco como um centro de discussão da causa tributária de forma séria, responsável e honesta.

SF: Quais são os projetos que estão previstos para este ano?

SC - Aproximar cada vez mais a relação do contribuinte com o Fisco, razão pela qual oficiamos as Secretarias da Fazenda do Estado e do Município do Salvador, para que enviem seus prepostos para as nossas reuniões. Além disso, prevemos a realização de debates, mesas redondas e seminários, visan-

do dar ao empresário uma visão mais ampla dos problemas tributários.

SF: Quais dicas daria para os empresários quando o assunto são as obrigações tributárias?

SC - Profissionalismo. As intensas mudanças na legislação e nos procedimentos de fiscalização exigem do empresário um profissionalismo diário. Nesta área, não há mais espaço para amadores e o investimento em material humano e de tecnologia correspondem a economia tributária, na medida em que a empresa pagará ao Fisco o efetivamente devido a título de tributo.

As reuniões da CAT acontecem na primeira terça-feira de cada mês, às 16h, no 9º andar da Casa do Comércio.

Os empresários podem encaminhar demandas para os e-mails gerenciasec@fecomer-cioba.com.br ou eliana.asri@fecomer-cioba.com.br.

Indústria 4.0

Em busca da inovação

— por *Fernanda Mendes*

Imagine um espelho com uma tecnologia que permite ao cliente visualizar a roupa no próprio corpo? Depois de 22 minutos, ele recebe a roupa pronta, com a modelagem certa e sua assinatura, de acordo com a personalização escolhida.



Isso pode parecer distante, mas já é realidade em alguns lugares do Brasil através da revolução proporcionada pela Indústria 4.0. Esse novo momento, que está transformando não só a indústria, mas também setores como o comércio, a agricultura e a saúde, se caracteriza pela adoção da automação com tecnologias que permitem a fusão do mundo físico, digital e biológico e faz uso da inteligência artificial, troca de dados, Internet das Coisas e muito mais.

No caso da roupa, o que muda é que sai aquela fábrica com todos os processos e setores e entra uma automatizada com pessoas que sabem gerenciar o negócio e, o principal, com nível de qualificação para saber lidar com as máquinas que funcionam de forma integrada. **“É essencial ter formação tecnológica para atender a essa nova realidade. Os computadores vão oferecer soluções e as pessoas precisam interpretar. O trabalho intelectual faz com que as máquinas gerem resultados mais efetivos”**, relata o pesquisador líder dos Institutos Senais de Inovação, **Herman Lepikson**.

E O QUE ISSO MUDA NA SUA VIDA?

“A Revolução Tecnológica não está mudando apenas a forma de produzir, mas também de consumir e isso traz grandes impactos no valor e qualidade dos produtos, na quantidade e perfil de mão de obra, nas relações de consumo”, declara pesquisadora e sócia-diretora do Instituto Planos, **Marta Castro**. No comércio, o impacto da Indústria 4.0 é perceptível principalmente no crescimento dos sites de vendas.

O comércio eletrônico faturou **R\$ 23,6 BILHÕES**

no primeiro semestre de 2018

Alta de **12,1%**

em comparação ao registrado no mesmo período de 2017

O número de pedidos cresceu **8%**, atingindo **R\$ 54,4 milhões**

Fonte: Pesquisa Conjuntural do Comércio Eletrônico (PCCÉ), realizada mensalmente pela Fecomércio-SP, em parceria com a Ebit/Nielsen



O avanço tecnológico ampliou as possibilidades de consumo e agora **os clientes escolhem sua própria jornada** em múltiplos canais conforme sua conveniência. Hoje compramos produtos e serviços através de aplicativos, marketplaces ou por meio de anúncios, quando acessamos nossos e-mails e redes sociais. **O marketing é orgânico e com estratégias alinhadas para todos os canais e focado em agregar valor para o cliente**", declara Marta.

As vantagens incluem ainda:

Expansão dos canais de relacionamentos dos consumidores com as empresas. Isso permite solucionar problemas em tempo real e acompanhar o andamento da situação.

Avaliação dos clientes pelos comerciantes e prestadores de serviços. No Uber e no Airbnb, por exemplo, os clientes com notas altas ganham privilégios.

ENTRANDO DE CABEÇA NA INDÚSTRIA 4.0

"Está todo mundo dando os primeiros passos. Não há grande diferença de atraso em relação aqui e o de fora. A Bahia pode dar o salto na história se entender que precisa investir na sua gente", relata o pesquisador Herman. Em sintonia com essa necessidade, existem empresas que já investem na qualificação dos seus colaboradores, além de novos cursos nas instituições de ensino.

No Senai Cimatec, por exemplo, esta mudança já está em andamento. O local dispõe de palestras e cursos para os CEOs das empresas – que irão liderar o movimento de transformação – além de oferecer especialização em Data Science & Analytics, voltada para profissionais que irão trabalhar com big data e inteligência artificial e o MBI em Manufatura Avançada, para capacitar quem irá atuar no contexto da indústria 4.0 nas empresas.

"A grande diferença para os profissionais está nas competências para tratar as informações e transformá-las em conhecimento. Já as empresas precisam planejar os passos a adotar, investimentos a fazer e entender o mercado, identificar quais as novas demandas dos clientes. Em alguns casos, será necessário desenvolver solu-

ções com pesquisa, desenvolvimento e inovação, em parceria com centros de pesquisa", relata a gerente de Instituição de Ensino Superior do Senai Cimatec, **Tatiana Ferraz**.

Na Bahia, quem está na vanguarda da inovação é o Hub Salvador, espaço colaborativo no Porto de Salvador voltado a fomentar conexões entre empreendedores, startups e empresas. "Em especial para a Indústria 4.0, temos casos de soluções tecnológicas que fundem o mundo físico e o digital através de projetos desenvolvidos pelos membros", relata o gestor de comunidade do Hub Salvador, **Gustavo Cruz**. No local, existem mais de 60 empresas e 30 startups - muitas ali já inseridas na Indústria 4.0.

Um exemplo é a Abitat, especializada em otimizar a performance das operações de edifícios comerciais e residenciais. A ideia é que qualquer pessoa possa gerir o prédio através da plataforma, que usa um algoritmo com Inteligência Artificial. "A partir do momento que resolvemos a operação e manutenção predial com tecnologia e automação de processos e vinculamos isso a sustentabilidade, começamos a mudar o cenário do setor, inclusive com impacto ambiental positivo",

explica o CEO e cofundador da Abitat, **Silas Cunha**.

Para finalizar, a pesquisadora Marta diz que o essencial está na mudança de cultura ao olhar para as oportunidades oferecidas pela Indústria 4.0. "Em paralelo aos avanços tecnológicos está surgindo uma nova forma de fazer negócios, novas relações de trabalho, com modelos colaborativos, sem vínculos, e novos modelos de investimento. Por isso a importância da mudança cultural que está por trás de tudo isso", resume.

"...as empresas precisam planejar os passos a adotar, investimentos a fazer e entender o mercado, identificar quais as novas demandas dos clientes.

Tatiana Ferraz
GERENTE DE INSTITUIÇÃO DE ENSINO
SUPERIOR DO SENAI CIMATEC

Salvador: uma estrutura urbana complexa!

As previsões para 2050 apontam que a população urbana mundial duplicará e que a urbanização será uma das tendências mais transformadoras do século XXI. As populações, as atividades econômicas, sociais e culturais, assim como as mudanças ambientais se concentrarão cada vez mais nas cidades e, se implantarão, por conseguinte, os grandes problemas de sustentabilidade.

Dentro deste futuro, que perspectivas então se desenham para Salvador? Que análise pode-se fazer diante desta realidade e quais as perspectivas que se projetam quando se fala do papel das cidades no futuro e seus consequentes desafios?

É importante ter em mente que as cidades são organismos em constante transformação, com dinâmicas próprias e, principalmente, é possível torná-las melhores. É o que estamos buscando! Isso, no entanto, exige ação! E compreensão do sistema urbano - o qual, se não compreendido, pode parecer caótico!

Exige enxergar as desigualdades, os preconceitos, as diferenças, para tratar os diferentes diferentemente, assegurando a equidade do processo. Exige, principalmente, respeitar o protagonismo dos moradores. Exige pensar em projetos que possam superar os novos desafios gerados pela implantação das novas estratégias econômicas, sociais, ambientais, culturais e urbanas, dentro de uma proposta de renovação continuada.

É o que a Prefeitura Municipal de Salvador está fazendo, através da Fundação Mario Leal Ferreira.

É a caso do Centro Histórico! Nos últimos anos, o Centro vem perdendo sua vitalidade urbanística com impactos significativos no patrimônio imobiliário, nas atividades econômicas e administrativas e consequente diminuição da população.

Ainda assim, esse território continua sendo de grande valor: concentra mais de 90% dos equipamentos culturais da cidade, possui o maior patrimônio arquitetônico colonial do Brasil, uma infraestrutura instalada consolidada, além de serviços diversos que ainda fazem convergir para o Centro o maior número de deslocamentos de pessoas que utilizam o transporte público.

Diante destes desafios e potencialidades, a Prefeitura está implantando o Projeto de Desenvolvimento Sustentável para o Centro Histórico que faz parte do Programa Salvador 360.

O Projeto de Desenvolvimento Sustentável para o Centro Histórico busca intervir em diferentes espaços-chaves deste território, porém de forma integrada, a fim de alavancar uma retomada do desenvolvimento social e econômico do

Centro. São exemplos destas intervenções articuladas as requalificações da Rua Cônego Pereira, da Av Sete e da Rua Miguel Calmon.

Esta última, vale a pena mencionar, insere-se no conceito de "Ruas Completas", ou seja, uma rua que concentrará todas as técnicas urbanas disponíveis para garantir sustentabilidade urbana e acessibilidade ao cidadão, servindo de modelo a ser replicado em outras vias da cidade.

Integram ainda o conjunto de intervenções no Centro os projetos de praças como o Terreiro de Jesus, a praça Castro Alves, a praça Marechal Deodoro, a praça Cairu e a praça da Inglaterra. E também projetos estruturantes a exemplo do Terminal da Barroquinha, do Aquidabã e do Mercado São Miguel, bem como projetos que preservam o patrimônio, a exemplo dos Arcos da Conceição, das Muralhas do Frontispício e do Elevador do Taboão.

Enfim, são projetos que riscam o caminho para dar à primeira capital do Brasil a marca da contemporaneidade: uma cidade sustentável, socialmente inclusiva, acessível, cuidada e voltada para o bem estar dos que aqui vivem e trabalham.

Tânia Scofield Almeida

é mestra em arquitetura e urbanismo e presidente da Fundação Mario Leal Ferreira (FMLF).



Conselho e diretoria do Sebrae Bahia são empossados

O novo presidente do Conselho Deliberativo Estadual (CDE) do Sebrae Bahia, Carlos de Souza Andrade, e a diretoria executiva da instituição, formada pelo superintendente Jorge Khoury, pelo diretor técnico Franklin Santos e pelo diretor administrativo-financeiro, José Cabral, tomaram posse no dia 25 de fevereiro. A cerimônia, que aconteceu na Casa do Comércio, em Salvador, contou com a presença de autoridades, empresários e representantes de entidades parceiras. Carlos de Souza Andrade destacou o compromisso do Sebrae em promover o desenvolvimento e o fortalecimento das micro e pequenas empresas.



Foto: Divulgação

▲ Carlos Andrade assume presidência do Conselho do Sebrae.

Foto: Divulgação



▲ Espaço fica no G2



▲ Solenidade de inauguração em dezembro.

Com dois meses de operação, Restaurante Sesc Tancredo Neves já serviu mais de 60 mil refeições

Inaugurado no final de dezembro, o Restaurante Sesc Tancredo Neves já está na rotina dos funcionários do Salvador Shopping – no almoço e no jantar. Com dois meses de funcionamento, o estabelecimento – que funciona de segunda a sábado – já serviu 60 mil refeições. O estabelecimento é fruto de uma parceria entre o Serviço Social do Comércio e o Grupo JCPM.

A vendedora de uma das lojas do shopping, Patricia Costa, explica que o conforto do local e a variedade nas opções oferecidas nas refeições são o ponto forte do restaurante. “Antes eu tinha que trazer marmita de casa. Agora eu consigo me alimentar melhor, com um valor acessível e qualidade nos horários de intervalo”, disse funcionária. O Restaurante Sesc Tancredo Neves funciona na modalidade autosserviço a quilo, no valor de R\$17,00, com direito a uma bebida (suco).



Conheça o espaço: 

CNC reativa grupo para discutir texto do Novo Código Comercial

Criado pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), o Grupo de Trabalho (GT) do Código Comercial se reuniu nos dias 30 e 31 de janeiro, na sede da entidade, em Brasília, para acompanhar a tramitação dos projetos de lei em curso na Câmara

dos Deputados e no Senado. A iniciativa de reativar o debate é por conta da aprovação do substitutivo ao PL nº 487/2013 na Comissão Especial do Senado.

A proposta agora vai a Plenário e, se aprovada, será enviada à apreciação da

Câmara dos Deputados. A Fecomércio-BA conta com as participações do gerente jurídico, Marconi Sousa e do assessor institucional e legislativo, Edmundo Bustani.



REFORMA ECONÔMICA:

Novas perspectivas e mais de 100 mil empregos são esperados em 2019

otimismo

Essa é a palavra de ordem do comércio baiano para 2019, que já despontou como o melhor início de ano dos últimos tempos para a economia nacional. Esta conclusão foi apontada por especialistas durante o evento “**Conjuntura e perspectivas econômicas – Bahia 2019**” realizado pela Fecomércio-BA no último dia 20 de fevereiro, na Casa do Comércio.

A ocasião reuniu imprensa e diretores para fazer um balanço da crise que o país passou, falar sobre a recuperação do mercado e as tendências baianas para este ano. O evento contou com a participação de **Fábio Bentes**, chefe da divisão econômica da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), **Guilherme Dietze**, consultor econômico da Fecomércio-BA no estado, além do presidente **Carlos Andrade** e do vice-presidente **Kelsor Fernandes**.

Depois de enfrentar um ano que reuniu greve dos caminhoneiros, desequilíbrio fiscal e a instabilidade provocada pelas eleições, além das reformas que não aconteceram, o mercado está animado e confiante para 2019. Com inflação baixa, queda gradual do desemprego, juros mínimos e a reforma da previdência saindo do papel, o país encontra-se diante de uma grande mudança, tanto no ambiente econômico, quanto no político.

“O ponto de partida para o otimismo, tanto dos empresários, quanto dos consumidores, é o fato de que modelo anterior de governo se esgotou. O governo liberal (que teve início em janeiro deste ano) se caracteriza por uma menor participação do estado na economia, significa que vai ser mais racional nos gastos. Teremos uma economia que depende menos do governo. É assim em todo o lugar do mundo”, explica Bentes.



▲ Fábio Bentes veio a Salvador especialmente para o evento.



O QUADRO DA CRISE

350 mil empregos foram perdidos

223 mil lojas foram fechadas

100 mil empregos já criados

+100 mil previstos para 2019

Sem uma dimensão clara do que poderia acontecer até o final do ano passado e de como os problemas econômicos poderiam ser sanados pelos governantes, os empresários se mantinham inseguros sobre os rumos que o Governo iria tomar. Com o alinhamento atual do discurso entre mercado e Governo, há mais confiança e investimentos, tanto em máquinas e equipamentos, quanto em empregabilidade.

Durante a crise, que atingiu o seu auge em 2014, cerca de 350 mil empregos foram perdidos. Do final de 2016 até agora, 100 mil vagas já foram recuperadas e mais 100 mil estão previstas para este ano. O ano passado se consolidou como o segundo ano de recuperação da economia brasileira, após ter perdido 8% do seu Produto Interno Bruto (PIB) e testemunhar a queda de 20% no consumo das famílias.

Para o chefe da divisão econômica da CNC, as reformas – trabalhista, da previdência e tributária – terão participação direta no sucesso do Governo e também na recuperação da economia. **“O otimismo do comerciante vem por conta do aumento das vendas e dos clientes entrando na loja. É esse o cenário que o varejista gosta de perceber. Se a economia conseguir se recuperar e os investimentos começarem a voltar, começa-se a gerar empregos, que geram mais venda e o comércio consegue deslanchar com um ritmo de crescimento maior”,** completa.



O consultor econômico da Fecomércio Bahia, **Guilherme Deitze**, também vê este novo momento com bons olhos:

“O que a gente viu em 2015 e 2016 com demissão, queda na renda e inflação elevada, estamos vendo ao contrário: o aumento da empregabilidade, inflação controlada e renda um pouco melhor. As famílias ficam mais otimistas e acho que vai gerar um efeito muito positivo”, avalia.



△ Economista Guilherme Deitze.

Fotos: Cesar Vilas Boas

Um resultado que já tem sido sentido no comércio é o poder de compra que tem voltado aos poucos para as mãos dos consumidores, movimentando todo o setor. Em 2018, foi percebido um aumento de 2,3% nas vendas, de acordo com uma pesquisa realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e a tendência é que, em 2020, o varejo consiga retornar ao patamar máximo de vendas, perdido em outubro de 2014.

Os setores de supermercado e farmácia, itens indispensáveis para os brasileiros, foram os que demonstraram uma melhor recuperação. A indústria farmacêutica já atingiu o seu melhor desempenho, enquanto os supermercados seguem apenas 1,1% abaixo do seu topo de vendas. No caso de seg-

mentos de varejo ampliado, como veículos, material de construção e bens supérfluos, o pico só deverá ser atingido novamente em 2021, mas também há boas perspectivas.

“Com a garantia de que estará empregado, o consumidor passa a comprar mais, principalmente aqueles produtos de longo prazo, que precisam de financiamento de até 24 meses. Estamos saindo dos itens básicos para os bens não essenciais, como uma televisão ou uma geladeira nova. O consumidor está com mais disposição para comprar itens que não eram comercializados nos últimos quatro anos. Está saindo do básico para melhorar a qualidade dos produtos que já têm”, afirma.

A inflação baixa, percebida desde o início do ano, favorece diretamente o consumo porque não compromete o orçamento da família brasileira. Aliado com a redução dos juros, permite que o consumidor aposte em compras de itens com valores mais altos e prestações menores. **“É o círculo virtuoso da economia: se você tem o aumento da confiança, está comprando mais. O empresário está olhando quem tem crédito e que o consumidor vai conseguir pagá-lo, então ele vai aumentar o estoque. Aumentando o estoque, demanda mais da indústria que, para produzir mais, contrata mais. Esse contratante gera mais emprego e renda, que vai finalizar no comércio. Essa roda econômica está sendo no sentido positivo”, explica Deitze.**

Fotos: Cesar Vilas Boas



A Fecomércio Bahia, representada por seu presidente **Carlos Andrade**, segue confiante com as perspectivas apresentadas pelos economistas e com o rumo que a política e a economia brasileira vêm desenhando e favorecendo o estado. **“Na essência, eu sempre fui otimista. A palestra dos dois economistas, munidos de dados e números, trouxe isso. Eu não gosto de ser empírico, eu gosto da coisa concreta, e os números estão dizendo isso. Vamos trabalhar e esperar que Brasília não nos atrapalhe muito e que possamos ter uma superação de nossas expectativas. Em vez de 2,4% de crescimento, como o previsto, vamos ter 3, 4 e 5%. Se Brasília andar bem, o Brasil vai andar bem e a Bahia melhor ainda”, comemora Andrade.**





Nesta página, destacamos o que foi notícia sobre o Sistema Fecomércio-BA nas redes sociais.

— DESTAQUE Gente que faz

Morador do bairro de Plataforma - no Subúrbio Ferroviário de Salvador - Lucas Teixeira aos 22 anos se tornou o melhor garçom do Brasil, com uma medalha de ouro nas Competições Senac de Educação Profissional. Ele conta como foi a trajetória até chegar ao Senac e o apoio que recebeu dos colegas, família e amigos. Hoje, Lucas está quase de mala pronta para representar o Brasil na Worldskills 2019, sediada na Rússia.



Assista o vídeo aqui →



— FALARAM DA FECOMÉRCIO-BA

Nova diretoria do Sebrae Bahia e os representantes do Conselho Deliberativo Estadual (CDE) tomam posse neste momento, na Casa do Comércio.



Apresentando os projetos de desenvolvimento econômico do governo do estado para Federação da Indústria, Comércio e Agricultura da Bahia.



— FECOMÉRCIO-BA FALA

Mais algumas fotos da visita de @robertotadros à Fecomércio-BA



Convidada pelo presidente @robertotadros a coordenadora da CME @rosemamaluf apresentou na reunião de Diretoria do @sistemacnc, no Rio de Janeiro, o projeto de criação da Câmara Nacional da Mulher Empresária.



Agora o presidente da Fecomércio-BA, Carlos Andrade, tem um perfil no Instagram. **Segue aí!**

@carlos_souzaandrade



Nós, consumidores

As alterações no sistema produtivo ocorridas nos séculos XIX e XX impactaram fortemente na realidade social e no direito. Carruagens, roupas, móveis etc. eram fabricados de acordo com o gosto do cliente, após intensa negociação entre as partes. Há muito já não é assim. A industrialização e o fordismo permitiram forte aumento da produção, bem como a redução do custo unitário dos bens. Mas, para que produtos iguais fossem vendidos para pessoas com perfis diferentes, era preciso provocar mudanças de comportamento. Isso levou a moda e a publicidade a se encarregarem de padronizar corpos, medidas e gostos, bem como a estar constantemente despertando novos desejos e necessidades.

Até o final do século XX era comum encontrar, nas lojas e supermercados brasileiros, produtos sem informações básicas, tais como o prazo de validade, preço, condições de pagamento, manual de instruções etc. E quando ele não funcionava ou causava dano ao consumidor, as normas que versavam sobre responsabilidade civil dificultavam o reembolso ou a indenização. Esses problemas passaram a merecer a atenção do legislador.

O direito do consumidor nasceu nos países em que o capitalismo estava mais avançado, com destaque para os Estados Unidos. Foi lá, por exemplo, que teve origem a primeira entidade no mundo que tinha como finalidade exclusiva realizar testes em produtos, a Consumer's Research.

Nos anos 50, a manipulação de informações e a publicidade enganosa em torno da talidomida, medicação indicada para controlar ansiedade e náuseas, gerou forte indignação na sociedade americana. Prescrita para

combater as náuseas de mulheres grávidas, a droga levou vários bebês a nascerem com má formação.

No ano seguinte à retirada do remédio do mercado, mais precisamente em 15 de março de 1962, o Presidente John Kennedy fez um discurso no Congresso Americano no qual, após afirmar que "consumidores somos todos nós", enunciou os quatro direitos básicos dos consumidores: direito à segurança, direito à informação, direito à escolha e direito de ser ouvido.

Mas foi a partir da década de 80 que o movimento consumerista ganhou força. Em 1985, a Assembleia Geral da Organização das Nações Unidas (ONU) fixou as Diretrizes Internacionais de Proteção ao Consumidor através da Resolução nº 39/85 e instituiu o dia 15 de março como Dia Internacional do Consumidor.

No Brasil, o Código de Defesa do Consumidor (CDC), um dos mais modernos do mundo, foi sancionado em 11 de setembro de 1990. Na sua tramitação, recebeu forte colaboração do baiano Joaci Góes, relator do projeto na Câmara dos Deputados.

A mensagem da norma é clara: as empresas são livres para atuar no mercado oferecendo produtos e serviços aos consumidores, desde que atendam a determinadas regras. E, na aplicação delas, é preciso não perder de vista a necessidade de harmonizar os interesses dos participantes das relações de consumo, compatibilizando a proteção do consumidor com a necessidade de desenvolvimento econômico e tecnológico (art. 4, inciso III do CDC)

O direito do consumidor e a livre concorrência, portanto, tal qual dois lados de uma mesma moeda, são pilares da ordem capitalista. Isso porque, quando a norma cria um direito para o consumidor, fixa, em contrapartida, um dever para o fornecedor. E ao fazer isso, estabelece um piso mínimo de qualidade e segurança que deve ser observado por todos os que fornecerem aquele produto ou serviço, coibindo a concorrência desleal e predatória entre empresas, com claro benefício aos cidadãos. Afinal, como nos ensinou Kennedy, "consumidores somos todos nós".

Cristiana Santos

Advogada, mestre e doutora pela PUC/SP, professora adjunta de direito civil da Faculdade de Direito da UFBA e ex-Superintendente do Procon/BA.



Confiança do Empresário do Comércio Baiano aumenta no primeiro trimestre

Seguindo a tendência nacional, os comerciantes baianos começaram 2019 mais otimistas. É o que revela o Índice de Confiança do Empresário do Comércio (Icec), do mês de janeiro, apurado pela Fecomércio-BA e CNC (Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo). O Icec mensal na Bahia alcançou 119 pontos em fevereiro, já a

média nacional do mesmo índice obteve 124,9 pontos.

Puxada pelo avanço de 7,0% na percepção das condições correntes, a confiança dos empresários do comércio subiu 3,2% em fevereiro, ante o mês anterior. A percepção de melhora da economia (53,5%) se tornou predominante entre

esses empresários pela primeira vez desde fevereiro de 2013 (51,0%). Ainda assim, mesmo diante do significativo avanço da confiança, a recuperação do nível de vendas do setor ao nível pré-crise só deverá estar consolidada na primeira metade de 2021, segundo estimativa CNC.

Secretário de Turismo Fausto Franco, visita a Casa do Comércio

O presidente da Fecomércio-BA, Carlos de Souza Andrade, recebeu o novo secretário de Turismo do Estado, Fausto Franco, no dia 18 de fevereiro, acompanhado dos diretores do Sesc e Senac, do coordenador da Câmara Empresarial do Turismo e demais diretores e executivos do Sistema Fecomércio-BA.

Ao lado do deputado federal, José Rocha, Fausto assistiu a apresentação sobre as atividades desenvolvidas pelo Sistema S na Bahia, nas áreas de educação, saúde, cultura, entre outros. "O turismo é a mola do desenvolvimento a curto prazo. É a atividade econômica responsável por gerar emprego com mais rapidez", destacou o presidente Carlos de Souza Andrade ao pleitear recursos para investimentos no setor na Bahia.



Fotos: Alice Santiago

▲ Secretário obteve informações e resultados do Sistema.

Federações recebem o vice-governador João Leão, novo titular da SDE

Recém-nomeado novo secretário de Desenvolvimento Econômico do Estado, o vice-governador João Leão (PP), foi recebido pelos presidentes das Federações da Agricultura, Indústria e Comércio de Bens, Serviços e Turismo; Humberto Miranda, Ricardo Alban e Carlos Andrade, respectivamente, no dia 11 de março, na Casa do Comércio.

Leão afirmou que em sua gestão deseja trabalhar em parceria com os represen-

tantes dos setores produtivos baianos, segmentos de importância fundamental para a pasta. Na reunião foram apresentados projetos em desenvolvimento no Estado, com destaque para o da Ponte Salvador – Ilha de Itaparica, que o vice-governador deu início quando estava à frente da Seplan – Secretaria de Planejamento do Estado. Considerada o próximo grande indutor de desenvolvimento



Fotos: Alice Santiago

▲ Presidentes das três federações produtivas estiveram presentes.

do Estado, a Ponte faz parte de um plano que alavancará o crescimento da Bahia e melhorará a qualidade de vida dos habitantes das regiões circunvizinhas.

Sincofarba assina primeira **Convenção Coletiva** (CTT) da categoria

— por Renata Oliveira



Fotos: Alice Santiago

Reunião considerada histórica para o setor de farmácias na Bahia.

No primeiro mês do ano de 2019, o Sindicato do Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos (Sincofarba) já tinha vários motivos para comemorar. Além do dia 20, já querido pelos profissionais da área por ser o Dia do Farmacêutico, a categoria assinou a primeira Convenção Coletiva (CTT) na sede da Fecomércio-BA no dia 09 de janeiro.

O documento garante aos farmacêuticos, além da **segurança jurídica no âmbito trabalhista**, a **regulação do trabalho aos domingos e feriados**, direito a **banco de horas** e a **determinação de um novo piso salarial** – R\$4.151,13 por 40 horas trabalhadas.

O evento contou com a presença de Carlos de Souza Andrade e Magno Luiz Silveira, presidentes dos sindicatos. Os representantes do Conselho Federal de Farmácia (CFF), Altamiro dos Santos, e do Conselho Regional de Farmácia da Bahia (CRF-BA), Mário Martinelli, também estiveram presentes no local.

Para o presidente do Sincofarba, **Carlos Andrade**, a assinatura da CCT é o resultado de muito diálogo entre as partes. **“Essa convenção, tão representativa para o segmento no Estado, é a oportunidade do contato mais próximo entre os farmacêuticos e o patronato”**, disse Andrade, acrescentando que a iniciativa é também impulsionadora para novos negócios, assim como de geração de emprego na área.

Já **Magno Silveira**, presidente do Sindifarma, destacou que o acordo é motivo de orgulho para a categoria: **“no decorrer das negociações nós conseguimos chegar a um equilíbrio de interesses entre as partes, e hoje, tenho orgulho de estar na presidência do sindicato nesse marco tão importante. Agora o objetivo é desenvolver essa relação de forma mais próxima”**.



Fotos: Rodrigo Marques

Representantes do setor farmacêutico do estado.

Alunos da Escola Sesc Zilda Arns alcançam **sucesso nacional**

— por Renata Oliveira

São muitos os motivos que os alunos da Escola Sesc Zilda Arns já deram para orgulhar a instituição. Dessa vez, não seria diferente, pois o aluno Daniel Castro e a ex-aluna Maria Fernanda Medeiros brilharam no cenário nacional estudantil. O empenho, dedicação e comprometimento com o processo de aprendizagem fizeram com que ambos conquistassem os seus diferentes objetivos.

Daniel Castro é um jovem disposto e que soube valorizar o que de melhor a educação pode oferecer: o conhecimento. Ele se destacou não apenas no Sesc como também na Olimpíada Brasileira de Matemática das Escolas Particulares. O bom desempenho em exatas trouxe a aprovação no IFBA - Instituto Federal da Bahia, onde ele dará continuidade a sua vida acadêmica rumo à especialização profissional.

Maria Fernanda Medeiros, é a 1ª aluna da Escola Sesc Zilda Arns aprovada no processo seletivo da ESEM – Escola Sesc Ensino Médio. Aluna do Sesc desde 2008, ela compartilha que sua rotina de estudos para alcançar o seu objetivo começou no oitavo ano: “Comecei a ver as provas anteriores para entender as questões. No ano de 2018, criei meu cronograma de estudos em que eu acordava às 06h da manhã e estudava até as 12h. depois, ia para a escola



△ Diretor regional do Sesc recebeu a aluna e a mãe.

das 13h às 17h30 e levava as dúvidas para os professores. Quando chegava em casa, às 18h estudava até as 22h e foi assim que me preparei para o processo seletivo”.

O diretor regional do Sesc Bahia, **José Carlos Boulhosa Baqueiro**, parabeniza a dedicação dos estudantes: “é muito gratificante para a nossa equipe acompanhar a vitória de alunos esforçados como Daniel e Maria Fernanda. É importante estender também as felicitações para a equipe da escola Sesc Zilda Arns, que executa um papel importante na trajetória cheia de vitórias desses e de muitos outros jovens”, compartilha.

Sua mãe, **Maria do Socorro**, não esconde a emoção em ver sua filha realizando o seu sonho: “é muita alegria. Foi um sonho que sonhamos juntas, mas quem conquistou foi ela, com o seu esforço, dedicação e horas de estudo. Ofereço gratidão ao Sesc por tudo, principalmente pelo bom ensino fundamental que proporcionou para nossa filha essa aprovação também”.

Ambas celebraram a estrutura, o ensino de qualidade e as demais atividades que a Escola Sesc Ensino Médio oferece: “intercâmbio, currículo diferenciado, todo conhecimento e formação que a minha filha vai ter naquela escola, não poderíamos oferecer a ela aqui em Salvador por não termos condições financeiras, mas lá ela vai ter tudo isso de forma gratuita”, pontua Maria do Socorro.

Foto: Divulgação Sesc



△ Vice-presidente Kelsor Fernandes cumprimenta mãe e filho na reunião do Conselho do Sesc.

Foto: Divulgação Sesc

Eu tenho um sonho*

Quando as fugazes palavras humanas se inspiram na eterna Palavra de Deus, tornam-se perenes em qualquer tempo e lugar. Em 28 de agosto de 1963, Martin Luther King, americano negro de Atlanta e pastor batista, pronunciou diante do Lincoln Memorial, em Washington, um discurso contra a discriminação racial, conhecido como "Eu tenho um sonho". Até hoje ele ecoa como defesa dos direitos humanos, centrado no preconceito do racismo. São pensamentos de denso conteúdo social, envoltas no profetismo cristão.

Em todo texto, ele se mostra defensor da justiça, através de meios pacíficos. Tal pretensão fica clara nesta afirmação: "Não devemos deixar que o nosso protesto criativo se degenera na violência física". Buscando a harmonia, Luther King é firme seguidor do Mestre Jesus, o maior construtor da paz.

Mas qual é o seu sonho? Ele explica em várias frases. Seleccionei algumas: "Eu tenho um sonho de que um dia nas colinas vermelhas da Geórgia os filhos dos descendentes dos escravos e os filhos dos descendentes dos donos de escravos poderão sentar-se junto à mesa da fraternidade". E nenhuma imagem mais bela da fraternidade que a família reunida, participando do mesmo pão, saboreando o mesmo alimento, antecipando o banquete eterno dos que souberam ser irmãos neste mundo.

Continua, revelando a magnífica utopia. "Eu tenho o sonho que minhas quatro pequenas crianças vão um dia viver em uma nação onde elas não serão julgadas pela cor da pele, mas pelo conteúdo do seu caráter." Aposta na grandeza do seu povo, proclamando que "não haverá descanso nem tranquilidade na América até o negro adquirir seus direitos de cidadão".

Prossegue Luther King, soltando sua imaginação, agora inspirado no profeta Isaías quando anunciou a era da reconciliação universal: "Eu tenho um sonho de que um dia todo vale será exaltado e todas as colinas e montanhas virão abaixo, os lugares tortuosos serão endireitados e a glória do Senhor será revelada e toda carne estará junta".

Até hoje não aconteceu o sonho do profeta americano, mas seu ideal incentiva-nos a não recuar no combate pela dignidade do homem, pela igualdade de todos, embora diferentes pelas etnias, pelas diversificadas culturas e múltiplas religiões professadas.

Façamos nosso o sonho de Martin Luther King que deu a vida pelos direitos de todos. Mais cedo ou mais tarde entoaremos a canção da justiça. A inteligência e criatividade do homem já descobriram tantos segredos da ciência e atingiram extraordinárias vitórias na escalada tecnológica, porém o ser humano pouco avançou nos seus relacionamentos. A que constatação realista ele chegou: "Aprendemos a voar como as aves e nadar como peixes, mas ainda não aprendemos a conviver como irmãos".

Yvette Amaral

Professora Universitária



*Artigo publicado no jornal A Tarde no dia 24 de fevereiro de 2019.

A Força da Mulher

— por Fernanda Deiró



Quando o assunto são mulheres empresárias de sucesso, o nome de **Maria José Vieira** não passa despercebido no mercado baiano.

Formada em Filosofia, após ficar viúva Maria José encarou o desafio de tocar os negócios do marido para sustentar a família, mesmo sem nenhuma experiência em gestão. Os filhos, Flávio, Marcelo e Nilma, foram criados com o suor e o espírito empreendedor da mãe e hoje comandam ao lado dela as lojas Móveis Niltex e Espaço Casa, que juntas empregam cerca de 15 pessoas.

O segredo do sucesso, segundo a matriarca, foram o seu interesse por estilo, moda e decoração, e, principalmente, a sua fé em Jesus Cristo, que, em suas palavras, é o seu único sócio. Nesta edição, Maria José nos conta sobre a sua trajetória e os desafios que enfrentou para consolidar o legado do seu marido.

SF - Conte um pouco como você se tornou empresária. Como foi enfrentar a perda do seu marido e assumir os negócios da família?

MJ - Eu me formei em Filosofia e sempre gostei muito de estudar. Depois de formada me casei, tive filhos e resolvi me dedicar completamente à minha família. Sempre ia na loja do meu marido, na Carlos Gomes, mas para fazer relações públicas, a parte de relacionamento com cliente. Gostava muito de estar lá e cuidar disso, mas não era como um trabalho fixo.

Quando meu marido adoeceu, fiquei um ano afastada da loja, pois precisei me dedicar à saúde dele. Ele faleceu em 1981 e eu me vi viúva, com três filhos pra criar e a loja para administrar em plena crise econômica no Brasil. Comecei sem entender nada de administração de loja, de contabilidade, de gestão, mas tinha que educar meus filhos. Assumi por uma questão de sobrevivência, mas comecei a internalizar na minha consciência como o mercado funcionava, o que eram móveis, decoração e clientela.

Logo em seguida fui convidada para fazer parte da CDL e isso foi decisivo pra mim. Entrei em cursos para lojistas e fui aprendendo e me reciclando. As crianças foram crescendo e, aos poucos, fui mudando o estilo da loja. Éramos uma loja de móveis clássicos e fui mudando para uma linha rústica, com móveis tradicionais do Rio Grande do Sul. Fomos nos tornando uma loja diferenciada na Carlos Gomes. Tinham várias lojas de móveis naquela época, mas comecei a criar uma identidade só nossa.

Surgiu o Sindlojas e fui participando de tudo. Era uma escola pra mim. Depois a Associação Comercial da Bahia, que é multisetorial e proporciona uma visão geral de todos os setores. Fui me entrosando com esse mundo não muito conhecido pra mim.

SF - Você acha que essa mudança no estilo das lojas influenciou na consolidação e no sucesso da empresa?

MJ - Com certeza. A medida que fomos nos desenvolvendo, a loja passou a ser um local de convivência dos clientes. Sempre tinha um café e um bolo pronto e recebia os consumidores para bater papo, o que me deu a oportunidade de conhecê-los melhor, saber o que queriam. Além disso, sempre tive vontade de conhecer os grandes eventos de moda e decoração. Comecei a entender que os móveis também perpassavam por esse mundo de estilo. Eu não queria só vender móveis, queria prestar um serviço de decoração.

Fomos mudando também de acordo com o crescimento da cidade e as tendências. Antigamente as pessoas tinham orgulho de ter uma cama de jacarandá de 40 anos. Hoje os móveis são moda, seguem estilos e as pessoas estão atentas com essas mudanças.

SF - E quais são os desafios de ser uma empresária atualmente?

MJ - O mundo mudou e hoje é uma outra história. Meus filhos são formados e me ajudam com a empresa. Encaro sempre os desafios e a realidade com otimismo e essa é uma ferramenta fundamental pra ser empresária. Eu tenho fé e acredito que minha missão de lojista vai além de comprar e vender móveis. Eu levo conforto, tranquilidade, e bem-estar para casa dos meus clientes. Temos a convicção positiva de que a nossa missão é contribuir para um mundo melhor, trabalhar em prol do bem coletivo. Acredito no serviço que prestamos para comunidade e é isso que me faz querer estar a par de tudo e, ao mesmo tempo, manter os pés no chão. Ser empresária é sempre ter um plano B, ter visão de futuro, enxergar mais longe e saber onde quer chegar. E, claro, sempre agir com ética, honestidade e amor ao que faz.

SF - Sobre o evento Morar mais por menos, como foi participar e organizar a estrutura que a sua empresa levou?

MJ - Primeiramente eu acho importante ressaltar o quanto eu acredito nesse evento. Além de ser uma agenda importante para quem trabalha com móveis e decoração, é também uma ação social de muito valor. A Hora da Criança, onde acontece a mostra, me reporta à minha infância, quando minha mãe me levava ao teatro. Quando eu soube que um dos objetivos do evento era renovar o espaço, fiquei ainda mais motivada.

Posso dizer que nossa participação foi um sucesso. Montamos um espaço em parceria com arquitetas e uma loja de objetos de decoração e conseguimos levar aos nossos clientes bom gosto e estilo sem precisar gastar 30 mil reais em um sofá. Mostramos que é possível montar um ambiente gostoso e confortável numa sala e num living sem ter que empregar uma quantia exorbitante. É uma mostra dentro da realidade da classe média e nós queremos novamente esse ano fazer parte dessa iniciativa.



△ Maria José com os filhos, Flávio, Marcelo e Nilma Veira

Fotos: Bahia Vitrine



△ Rosemma Malufe e Maria José Vieira, integrante da Câmara da Mulher Empresária.

Lei garante **funcionamento de comércio** aos **domingos**

— por Fernando Barros

Após articulação da Fecomércio-BA junto aos vereadores e à Prefeitura, foi aprovado o PL 298/2018 de autoria do então vereador e hoje deputado estadual **Tiago Correia** (PSDB) permitindo o funcionamento do comércio de Salvador aos domingos e também feriados – neste caso, a depender da Conveção Coletiva de Trabalho (CCT). A aprovação deu origem à Lei Municipal nº 9439/2019, preenchendo uma lacuna que existia de regulamentação sobre o tema e pondo fim à insegurança jurídica vivida por comerciantes e trabalhadores.

“Ganham os lojistas, por terem a oportunidade de comercializar seus produtos e serviços, gerando renda e riqueza no município. Ganham os trabalhadores, no momento em que o comércio aos domingos cria a necessidade do incremento de mão-de-obra”, avalia Correia. Esse incremento de pessoal, segundo ele, pode variar de 17 a 20% a mais nas vagas de trabalho oferecidas.

Para o presidente da Fecomércio-BA, Carlos de Souza Andrade, a publicação da lei é de grande importância para o setor terciário de Salvador, já que é uma cidade com cultura de frequentar o comércio aos domingos e é quando há maior quantidade de vendas e aumento de comissão para os empregados.



Fotos: Divulgação

Alba sob nova direção

Fotos: Divulgação



A Assembleia Legislativa do Estado da Bahia abriu os trabalhos legislativos no início de fevereiro, com o deputado Nelson Leal à frente da presidência para o biênio 2019-2021. A Revista Sistema Fecomércio-BA conversou com o novo presidente.

SF - Quais são hoje os principais desafios do Poder Legislativo?

NL - Superar o descrédito na política e na classe política. A política, em qualquer lugar e em qualquer situação, mesmo com todas as suas imperfeições, será sempre melhor que a ditadura e o arbítrio.

SF - O setor de comércio de bens, serviços e turismo representa 70% do PIB baiano. Como o senhor pretende atuar para fortalecer esse segmento?

NL - Sou partidário de que a Bahia volte a se dedicar fortemente ao Turismo. É a “indústria” perfeita para a nossa natural vocação cultural e artística, além do imenso manancial de belezas naturais de que dispomos. Também acho que a Lei Complementar 123/2006 - a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa - ainda carece de uma legislação estadual própria.

SF - Já existe algum projeto em andamento nesse sentido?

NL - Vamos propor que a Alba elabore o Estatuto Estadual da Microempresa, Empresa de Pequeno Porte e Microempreendedor Individual. Acho que podemos contribuir para o surgimento de empresas, novos negócios, dando condições aos empreendedores de atuar como agentes de desenvolvimento da Bahia.

A inspiradora **trajetória** de **atletas baianas** no mundo

— por Renata Oliveira

Todo mundo sabe que a Bahia é um lugar que exporta muitos talentos para o resto do país e mundo afora. São inúmeros exemplos da música, das artes, da literatura e da dança que podem ser citados, mas o esporte baiano também tem nos dado muitos motivos para nos orgulhar – principalmente o feminino.

Apesar das muitas alegrias e vitórias, ser uma mulher no mundo dos esportes não é fácil. Para celebrar o dia 08 de março, conheça melhor a trajetória de três mulheres vencedoras que superaram diversos obstáculos para chegarem ao pódio.



Erica Matos
Boxeadora

“Comecei no boxe através de um amigo, estudávamos juntos na escola. Ele sempre chegava com o rosto arranhado e machucado por causa de treino de boxe e me convidou para participar. Fiz uma aula experimental, gostei e comecei a praticar. Segui treinando e meu primeiro professor, Ricardo Dabaga, disse que tinha jeito pra competição e me inscreveu para competir. Aceitei, comecei a lutar nos interiores com meninas mais experientes e fui ganhando e perdendo. Fui apresentada ao professor Dória, e em 2005, fui para o meu primeiro campeonato nacional, quando me tornei campeã brasileira. Em 2010, fui campeã sul-americana em Medellin, na Colômbia.

No início, tive muitas dificuldades, sofri preconceito, pois todos viam o boxe como um esporte 100% masculino e violento, para me aceitarem foi muito difícil e pra conseguir patrocínio também. O esporte no Brasil já é complicado para se viver, ainda mais sendo mulher. Apesar das dificuldades, as vitórias faziam tudo valer a pena.”



Verônica Almeida
Nadadora

“Sou formada em Educação Física e sempre trabalhei em academias. Fui demitida quando passei a andar de cadeira de rodas em 2007 por não causar boa impressão. Descoberta a doença [Síndrome de Ehlers Danlos], os médicos me deram um ano de vida e, desde então, comecei a nadar para manter meu coração forte e me manter viva. Em três meses, fui campeã de um campeonato brasileiro. Hoje, sou medalhista paralímpica, mundial e parapan-americana. A força da mulher sempre esteve comigo. É essa representação feminina que quero deixar como le-

gado: da mulher empoderada, capaz, que se supera e mostra que é possível vencer dificuldades. A meu ver, ou você é forte suficiente ou você nunca irá se levantar na primeira queda. Para as mulheres, deixo a frase: Problemas não são obstáculos, mas oportunidades únicas de superação e vitórias!”



Juliana Duque
Velejadora

“Tenho 23 anos, comecei a velejar com 12 e sempre fui esportista, antes de velejar eu nadava, tentei até surfar e não gostei muito, até me encontrar na Vela. É um esporte em que 90% dos atletas são homens, assim como a maioria dos esportes, e por isso tive um pouco de dificuldade no começo. Tem muito homem que não aceita perder pra mulher, não sabem perder pra gente, inclusive tem uma brincadeira entre eles que “quem perde pra mulher veste saia”.

Porém tem outros que ajudam muito e não ligam pra essa diferença, um deles é o meu marido [Rafael Martins] que hoje é minha dupla do barco em que eu velejo”.



EXPERTSCLUB

Aplicativo moderniza técnica de cliente oculto

— por Fernando Barros

Auxiliar restaurantes a oferecer uma melhor experiência de consumo a seus clientes. Esse é o objetivo do Expertsclub, aplicativo que se baseia na metodologia de pesquisa conhecida como cliente oculto para fornecer avaliações sobre o atendimento, ambiente, produtos e serviços oferecidos pelos estabelecimentos credenciados.

Lançado em setembro do ano passado e disponível para IOS e Android, o Expertsclub reúne pessoas interessadas em avaliar restaurantes na sua cidade, contribuindo com a melhoria dos seus processos, e restaurantes que desejam ter informações precisas sobre aquilo que estão entregando ao consumidor.

“Trazendo, de forma tecnológica, uma metodologia já conhecida no mercado, conseguimos levar até 1 pessoa por dia para o estabelecimento e fornecer quantidade elevada de dados sobre

os processos ligados à experiência de consumo”, explica uma das sócias-fundadoras do Expertsclub, **Vanessa Vilela.**

Especialista em marketing digital e gestão de negócios e com experiência na área comercial para restaurantes, Vanessa conta que através das pesquisas realizadas pelos clientes ocultos inscritos no aplicativo, os estabelecimentos recebem relatórios sobre toda a experiência desde a recepção até o fechamento da conta.

“Para os restaurantes, essa é a principal vantagem, já que com relatórios simples e objetivos, é possível fazer correções para melhorar o serviço e a rentabilidade do negócio”, avalia ela. Dono de duas unidades do Mariposa, cadastradas no app desde o início, o empresário **Rodrigo Estivallet** concorda.

“O Expertsclub nos ajuda a mensurar como está o nosso atendimento e identificar onde precisamos ajustar ou investir em treinamento”, destaca.

Para aqueles que se inscrevem no app como cliente oculto, por sua vez, os pontos positivos estão em poder avaliar os restaurantes cadastrados e ainda obter descontos de até 100% na conta, a depender do estabelecimento. O engenheiro civil **Danilo Ferraz** utiliza o Expertsclub e acredita que o app tem muitos restaurantes de qualidade cadastrados.

“Além do desconto que conseguimos como ‘cliente oculto’, conseguir ter uma análise crítica sobre o serviço prestado e compartilhar com os proprietários é agregador”, observa Danilo.



COMO FUNCIONA?

A pessoa baixa o aplicativo, realiza um cadastro, acessa os restaurantes e pode escolher até 2 para visitar durante a semana. Só na hora de pagar a conta é que ela revela que faz parte do Expertsclub e apresenta o voucher de desconto.

1200

usuários cadastrados como “Cliente oculto”

16

restaurantes cadastrados

586

avaliações realizadas



Comece a treinar hoje!

Não importa a distância.



CIRCUITO
SESC
DE CORRIDAS

ETAPAS 2019

- 28/04 PAULO AFONSO
- 11/05 BARREIRAS
- 09/06 JUAZEIRO
- 28/07 JACOBINA
- 11/08 FEIRA DE SANTANA
- 18/08 SANTO ANTÔNIO DE JESUS
- 14/09 JEQUIÉ
- 22/09 VITÓRIA DA CONQUISTA
- 29/09 ALAGOINHAS
- 13/10 CAMAÇARI
- 27/10 SALVADOR
- 24/11 ILHÉUS
- 01/12 PORTO SEGURO
- 09/12 ITAPARICA

**datas sujeitas a alterações*

3K • 5K • 10K

#TododiaédiadeSesc

   SescBahia

www.sescbahia.com.br



O Sistema Fecomércio-BA traz desenvolvimento para você



Conheça os números da Fecomércio-BA*:



300 eventos corporativos realizados



+ de 12 mil empresários(as) inscritos



+ de 13 mil atendimentos de Certificado Digital



82 Projetos de Lei acompanhados



Conheça os números do Sesc*:



+ de 500 mil participações em ações culturais



+ de 25 mil atendimentos odontológicos



+ de 40 mil participações em ações esportivas



+ de 92 mil habilitações de Mesa Brasil



+ de 38 mil alunos, sendo 25 mil com gratuidade



+ de 243 mil habilitações de trabalhadores e dependentes



Conheça os números do Senac*:



+ de 90 mil matrículas

PSG

+ de 8 mil capacitados pelo Programa Senac de Gratuidade



+ de 110 mil atendimentos nos restaurantes-escola e eventos



+ de 14 mil visitas ao Museu da Gastronomia Baiana



+ de 6 mil egressos encaminhados ao mercado pelo Banco de Oportunidades

Saiba mais em:
www.fecomercioba.com.br

 @fecombahia  fecomer-cioba

Saiba mais em:
www.sescbahia.com.br

 @sescba  sescbahia

Saiba mais em:
www.ba.senac.br

 @senacbahia  senacbahia