

# INFO comércio

REVISTA DA FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO / SESC / SENAC - SANTA CATARINA

nº 14



## BALANÇA COMERCIAL POSITIVA

Empresários catarinenses investem mais no comércio internacional

PROFISSIONAL Qualificação é a moeda

CASE A arte de vender destinos

# SUMÁRIO

EDIÇÃO DE OUTUBRO/NOVEMBRO DE 2008



**ENTREVISTA** *Márcio Nunes 05*

**PROFISSIONAL** *Qualificação é a moeda 08*

**CASE** *A arte de vender destinos 14*

**ACONTECE** *Lazer e negócios 16*

**CAPA** *Balança Comercial Positiva 18*

**SOCIAL** *Nova sede SESC em Jaraguá do Sul 23*

## EXPEDIENTE

**EDITORA**  
Graziella Itamaro  
[graziella@fecomercio-sc.org.br](mailto:graziella@fecomercio-sc.org.br)

**COLABORAÇÃO**  
Assessoria de Comunicação SESC  
SESC - Assessoria de Comunicação  
Senac - Setor de Marketing e  
Comunicação

**REPORTAGENS**  
Débora Ferreira  
Graziella Itamaro  
Manoela de Borba  
Débora Murta Braga

**REVISÃO**  
Carla Kempinski

**FOTOGRAFIA**  
Eliana Vieira

**JORNALISTA RESPONSÁVEL**  
Graziella Itamaro - SC 01358 JP

**PROJETO GRÁFICO**  
Nuovo Design - [www.nuovo.com.br](http://www.nuovo.com.br)

**IMPRESSÃO**  
Coan

**TIRAGEM**  
3.000 exemplares

**PRESIDENTE DA FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO  
E DOS CONSELHOS REGIONAIS DO SESC/SE-  
NAC/SC**  
Antônio Edmundo Pacheco

**DIRETORIA - TITULARES**  
Antônio Edmundo Pacheco  
Hamilton Adriano  
Bruno Breithaupt  
Célio Spagnoli  
Oreste Vidal  
Francisco Antônio Crestani  
Egon Ewald  
Hermes Ignácio Palaoro  
Laureci Volpato  
Osvaldo João Pereira  
Manoel Coelho  
Atanázio dos Santos Netto  
Gelsi Casagrande  
Vollrad Laemmel

**DIRETORIA - SUPLENTES**  
Moacyr Fedalto de Paula e Silva  
Emílio Rossmark Schramm  
Jorge Ronaldo Pohl  
Francisco Gomes de Oliveira  
Antônio José Moreira  
Rui Tadeu Veiga

Otto Roberto Lessing  
Roque Pellizzaro Júnior  
Juliano Zandonai  
Sérgio João Marció  
Alberto Botega  
Herton Scherer  
Amarildo José da Silva

**CONSELHO FISCAL**  
José Cesar Vieira  
Luiz Aquino Vieira  
Célio Fiedler  
Rubens de Oliveira  
Artur Keunecke  
Edward Goulart de Almeida

**REPRESENTANTES JUNTO A CNC**  
Antônio Edmundo Pacheco  
Hamilton Adriano  
Bruno Breithaupt

**DIRETOR REGIONAL SENAC**  
Rudney Raulino

**DIRETOR REGIONAL SESC**  
Roberto Anastácio Martins

**DIRETOR EXECUTIVO DA FECOMÉRCIO**  
Marcos Arzua

# PALAVRA DO PRESIDENTE



## CONTRATAÇÕES TEMPORÁRIAS

Criado em 1974 pela Lei nº 6.019, o trabalho temporário é aquele prestado por pessoa física a uma empresa, para atender à necessidade transitória de substituição de seu pessoal regular e permanente ou a acréscimo extraordinário de serviços.

Estamos cada vez mais próximos do final do ano e, nesta época, alguns setores – como por exemplo o de produção de artigos natalinos, alimentos, roupas e brinquedos –, o comércio e o setor de serviços começam a abrir vagas para as contratações transitórias. A expectativa é que sejam gerados milhares de empregos em todo o País.

Um levantamento feito pela Associação Brasileira de Serviços Terceirizáveis e de Trabalho Temporário (Asserttem) e o Sindicato das Empresas de Prestação de Serviços a Terceiros, Colocação e Administração de Mão-de-Obra e de Trabalho Temporário no Estado de São Paulo (Sindepستم) – representantes nacionais das empresas do setor de serviços, mostrou que o Natal deste ano deve gerar cerca de 113 mil empregos temporários, um acréscimo de 8% em comparação com o ano passado. Para Santa Catarina, a projeção é de que aconteçam cerca de 6,5 mil contratações.

Segundo a pesquisa, os principais fatores que contribuirão para este crescimento são a facilidade de crédito, surgimento de novos pontos de venda e o combate à informalidade, feito pelo Ministério do Trabalho e Emprego.

O levantamento mostrou ainda que os setores que apresentarão maior crescimento são as lojas de departamento (10,7%), seguidas do varejo de rua (8,8%), supermercados (7,6%) e shoppings (4,9%).

E para quem está desempregado, o emprego temporário pode significar ainda uma reciclagem profissional e a chance de ingressar no mercado de trabalho. Estas contratações transitórias, além de serem uma excelente oportunidade profissional, devem também contribuir para incrementar o comércio com o aumento de circulação de capital. Além disso, podem ainda trazer boas surpresas quando, por exemplo, muitos contratados acabam revelando-se excelentes vendedores e passam a compor o quadro permanente de empregados.

O estudo mostra que há a perspectiva de efetivação de 37% dos temporários – ou cerca de 42 mil trabalhadores – um aumento de 3% em relação a 2007. Esses números revelam a importância das contratações temporárias para a economia.

Em geral, as novas admissões têm início na segunda quinzena de outubro e seguem até o final da primeira quinzena de dezembro. O ideal é que o empresário se programe para que possa melhor selecionar e treinar os colaboradores.

**Antônio Edmundo Pacheco**  
Presidente da Fecomércio



# EDITORIAL

Os últimos dados divulgados pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDCI) revelaram otimismo em relação à expansão do comércio exterior brasileiro. As exportações do primeiro semestre somaram US\$ 90,6 bilhões, valor recorde para o período. De janeiro à primeira semana de outubro, as exportações acumularam US\$ 153,429 bilhões, com desempenho diário de US\$ 799,1 milhões, um incremento de 28,6% sobre a média diária apresentada no mesmo período de 2007.

Os números mostram que apesar da recente instabilidade econômica internacional, a balança comercial brasileira ainda não foi afetada. Para explorar melhor o assunto preparamos uma matéria especial sobre o comércio exterior do País e do Estado.

E por falar em investimentos, apresentamos nesta edição a nova unidade do SESC em Santa Catarina, uma obra que promete contribuir para o desenvolvimento social de Jaraguá do Sul e região.

Ainda percorrendo destinos nacionais e internacionais, nosso Case traz a história de sucesso de uma das mais antigas agências de viagem de Santa Catarina, a Açoriana Turismo, que venceu as barreiras do tempo com inovações e qualidade.

Sempre em busca de assuntos atuais e que incentivem novos negócios, trazemos nesta edição uma entrevista com Márcio Nunes, diretor de Inovação e Desenvolvimento de Produtos da Certisign, empresa responsável por mais de 70% dos certificados emitidos no País.

Em tempos de instabilidade econômica, trazemos também um artigo que reflete sobre as expectativas de final de ano para o comércio, assinado pelo professor Roque Brickmann.

Outro assunto abordado são as atuais exigências do mercado para a qualificação profissional. O tema pode ser conferido na editoria Profissional.

E não deixem de ler também as outras editorias e as colunas Negócios, Acontece e Infosindical. Uma ótima leitura!

**Graziella Itamaro**  
Editora



Se você quiser participar da Revista InfoComércio, envie seu comentário para:  
Rua Felipe Schmidt, nº 785 5º andar - CEP: 88010-002 - Florianópolis - SC  
ou escreva um e-mail para [infocomercio@fecomercio-sc.org.br](mailto:infocomercio@fecomercio-sc.org.br)



## SEGURANÇA NA INTERNET

Certificação digital vem crescendo e democratizando, de maneira confiável, a identificação on-line de pessoas físicas e jurídicas

Por Graziella Itamaro

Foto: Divulgação

Utilizada em transações de comércio eletrônico, na assinatura de contratos, operações bancárias, iniciativas de governo eletrônico, entre outros, a certificação legal é garantida pelas autoridades certificadoras. Para esclarecer melhor o tema, a **InfoComércio** entrevistou Márcio Nunes, diretor de inovação e desenvolvimento de produtos da Certisign, empresa líder no mercado brasileiro de certificação digital e responsável por mais de 70% dos certificados emitidos no País.

Entre seus usuários estão contribuintes da Receita Federal, profissionais liberais, cerca de 80% dos sites de comércio eletrônico, a quase totalidade do setor bancário, empresas de todos os portes e entidades governamentais. A Certisign também é uma das três primeiras autoridades certificadoras do mundo a emitir certificados digitais e a única no mercado brasileiro credenciada para operar em múltiplas hierarquias.

# É uma das tecnologias virtuais mais seguras para fornecer com confiança uma identidade digital ou um documento eletrônico

Márcio Nunes



Foto: Divulgação

**InfoComércio - O que é certificação digital?**

**Márcio Nunes -** É uma das tecnologias virtuais mais seguras para fornecer com confiança uma identidade digital ou um documento eletrônico. A CD tem o objetivo de personificar o cidadão, seja pessoa física ou jurídica, na rede mundial de computadores, garantindo, por força da legislação, validade jurídica aos atos praticados com seu uso. As transações são feitas de forma virtual, ou seja, sem a presença física do interessado, mas demandam identificação precisa da pessoa que a realiza pela internet.

**IC - Que tipo de ferramentas a CD oferece para os cidadãos?**

**MN -** Ao adquirir uma CD o cidadão garante a autenticação de documentos em termos de autoria para pessoa física e jurídica; permite a criação de uma assinatura digital que garante a integridade de qualquer documento eletrônico; e também permite criptografar, ou seja, embaralhar informações para que estas sejam lidas somente pelas partes envolvidas. O sigilo destas é garantido via CD e senha. É o caso, por exemplo, das informações trocadas em sites.

**IC - Quais os benefícios da certificação digital?**

**MN -** O grande valor da CD é a eliminação do papel com garantias jurídicas. Além disso, é possível saber se o documento foi alterado a partir do momento da assinatura. Isto serve para documentos, imagens, identidades e outros. E ainda, toda vez que um certificado digital é gerado ele é composto por um par de chaves, sendo uma pública e outra privada. A primeira para ser distribuída aos receptores e a segunda para acesso pessoal. Isso oferece garantia da titularidade.

**IC - E quem garante a legalidade e a segurança das informações?**

**MN -** Um certificado digital não é passível de questionamentos futuros, pois utiliza elementos que protegem e garantem total segurança. Para isso, existem três níveis de

uma cadeia hierárquica de confiança composta por entidades que possuem autoridade para tanto.

Em primeiro lugar está o Instituto Nacional de Tecnologia da Informação (ITI), que é uma autarquia federal vinculada à Casa Civil da Presidência da República, cujo objetivo é manter a Infra-Estrutura de Chaves Públicas Brasileira (ICP-Brasil), sendo a primeira autoridade da cadeia de certificação - AC Raiz.

Em seguida vem a ICP-Brasil, que é um conjunto de entidades, padrões técnicos e regulamentos elaborados para suportar um sistema criptográfico com base em certificados digitais.

Na seqüência da cadeia vem a autoridade certificadora, como é o caso da Certisign, que tem mais de 150 pontos de atendimento denominados autoridades de registro. Eles emitem os certificados e finalizam a cadeia hierárquica.

**IC - Quais procedimentos garantem a segurança das informações?**


**MN -** A CD não é feita somente pela internet. Para se obter uma CD há a necessidade de validação e comprovação presencial, com a apresentação de documentos que contêm dados do titular, como por exemplo nome, e-mail, CPF, chave pública, assinatura e nome da autoridade certificadora que emitiu. Portanto, a CD é um documento não-clonável e a possibilidade de fraude é zero.

*Márcio Nunes orienta que um certificado digital não é passível de questionamentos futuros*

**IC - Existem números que demonstram a expansão do uso desta tecnologia?**

**MN -** Somente em 2008 a Certisign já emitiu cerca de 1 milhão de CD, dos mais diversos tipos. Foram 5 milhões emitidos em todo Brasil na última década. Alguns fatores contribuíram para que isso acontecesse. Por exemplo, a CD tem validade de um ou três anos, isso exige que as operações sejam feitas com periodicidade determinada.

Existem ainda alguns movimentos propulsores, que fortalecem e contribuem para popularizar cada vez mais a CD, como é o caso da Nota Fiscal eletrônica, e-CPF e e-CNPJ.

Além disso, a CD é uma ferramenta que é paga somente uma vez pela emissão e permite realizar diversas operações. Isto oferece liberdade e ampliação das negociações virtuais, como no caso, por exemplo, das transações bancárias. 

## CONTRIBUIÇÃO SINDICAL - RECOBRANÇA

Garanta benefícios para sua empresa

Se sua empresa perdeu o prazo legal para pagamento da Contribuição Sindical Patronal, não perca a oportunidade e regularize. A contribuição é a garantia de que seus direitos continuarão sendo defendidos coletivamente e a certeza da continuidade de diversas ações em prol do setor do comércio de bens, serviços e turismo por intermédio da Fecomércio SC.

Efetue seu pagamento ainda hoje.



# PESQUISA

## COMÉRCIO APRESENTA QUEDA NO FATURAMENTO

Apesar da queda de 1,3% nas vendas no comparativo com julho, o mês de agosto apresentou crescimento de 13,4% em relação ao mesmo mês do ano passado. É o que aponta a Pesquisa Conjuntural da Federação do Comércio de Santa Catarina (Fecomércio), realizada pelo Instituto Mapa, com 485 estabelecimentos comerciais de varejo da Grande Florianópolis.

A queda no faturamento de agosto é registrada em todas as categorias de produtos: materiais de construção (-3,3%), bens duráveis (-3,0%), semiduráveis (-2,7%), comércio automotivo (-0,8%) e bens não-duráveis (-0,2%). Contudo, o presidente da Fecomércio, Antônio Edmundo Pacheco, alerta para o forte desempenho de julho, que colocou o mês como um dos melhores de 2008. "O crescimento entre o sexto e o sétimo mês do ano foi mais forte que em anos anteriores. Trata-se efetivamente de uma queda nas vendas de agosto, contudo, após um desempenho fora do padrão sazonal", afirma o presidente.

Além disso, de janeiro a agosto deste ano o comércio acumulou alta de 16,8% no faturamento em relação ao mesmo período do ano passado. Entre as categorias pesquisadas, o acúmulo positivo foi registrado nas categorias de vestuário (+23%), combustíveis e lubrificantes (+22,5%), revendedores de veículos (+21,3%), supermercados, mercearias e produtos alimentícios (+21,2%). Freando o crescimento, as óticas, relojarias e joalherias registraram perda de -22,3%.

**Índice de empregos** – De julho para agosto, o comércio fechou 0,5% das vagas de trabalho. No entanto, apesar da leve queda em relação ao mês anterior, o número de trabalhadores é 5,5% maior se comparado ao mesmo período do ano passado. Desde o início de 2008, o número de trabalhadores no comércio mostrou acúmulo positivo de 5,1% no comparativo com o mesmo período de 2007.

**Remuneração** – Apesar da queda, a folha de pagamento e a remuneração média dos empregados do comércio varejista da Grande Florianópolis aumentaram 1,0% entre julho e agosto.


**Inadimplência** – A inadimplência apresentou um novo aumento (3,7%) e passa a ser o maior índice dos últimos dois anos. 







Foto: Eliana Vieira

# QUALIFICAÇÃO É MOEDA DO MERCADO DE TRABALHO

A velocidade das mudanças nos últimos cem anos transformou o perfil dos trabalhadores

Por Débora Ferreira

Há aproximadamente cem anos, oito em cada dez brasileiros eram analfabetos e o simples fato de saber ler e escrever já garantia lugar de destaque e um emprego muito bom. A partir dos anos 40, as empresas começaram a exigir diploma de curso primário e, 15 anos mais tarde, certificado de conclusão do ginásio.

Em meados da década de 60, apenas um em cada 5 mil brasileiros era formado no ensino superior. Nos anos 70, as faculdades tornaram-se mais populares no Brasil e foi então que houve uma valorização do diploma. Quem possuísse essa certificação garantia uma excelente colocação profissional.

Dez anos mais tarde, o diferencial no currículo passou a ser o domínio de língua estrangeira, com destaque para o inglês. Nos anos 90, quem entendesse de informática estava bem cotado no mercado de trabalho. E, nos últimos anos, tudo isso já não é mais suficiente. Hoje em dia, os profissionais precisam ter no currículo uma especialização para conquistar novos espaços.

O estudo passou de opção para condição de manutenção da empregabilidade.

Nadi Helena Presser





"A velocidade das mudanças nos últimos cem anos transformou o perfil dos trabalhadores. O estudo passou de opção para condição de manutenção da empregabilidade", salienta a coordenadora de Educação Superior do Senac/SC, Nadi Helena Presser.

Pesquisa realizada pela Fundação Getúlio Vargas (FGV) mostra que o salário de quem tem alguma especialização no currículo chega a ser 66% maior do que o daqueles que possuem apenas o diploma de graduação. Além do salário mais elevado, aumentam também as chances de conseguir um bom emprego.

Porém, mesmo sabendo da importância desses cursos, ainda é pequeno o número de brasileiros que procuram uma especialização a fim de se qualificar para o mercado. A Interactive Brasil realizou uma pesquisa que comprova o baixo investimento das pessoas no seu próprio desenvolvimento profissional. O estudo foi feito no final de 2007 com 200 pessoas. A pesquisa apontou que 94% dos trabalhadores reconhecem a necessidade dos cursos de qualificação, porém apenas 15% os têm no currículo.

Contrariando as estatísticas, a farmacêutica Lúcia Althof se inscreveu no MBA em Gestão Empresarial da Faculdade de Tecnologia Senac Tubarão porque sentia necessidade de aperfeiçoamento. Ela conta que, por ser técnica na área da saúde, tinha muita dificuldade para gerir os negócios da farmácia de manipulação da qual é proprietária. "O curso mudou bastante a minha visão sobre os negócios, tornei-me mais empreendedora e agora me preocupo com os custos e com o pessoal", ressalta.

## Mão-de-obra qualificada

A falta de pessoas aptas para sanar as demandas do mercado de trabalho reflete diretamente no desempenho das empresas, que precisam se manter competitivas. Em muitos casos, há resistência por parte dos funcionários com relação ao investimento porque o consideram alto. Nessas horas, é importante que o



Foto: Eliana Vieira

*A necessidade de mão-de-obra qualificada está entre os principais problemas que impedem o crescimento do Brasil.*

empresário identifique a importância das especializações, tanto para o trabalhador quanto para o bom desempenho dos negócios.

A necessidade de mão-de-obra qualificada está entre os principais problemas que impedem o crescimento do Brasil. Conforme estudo realizado pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), das 9,1 milhões de pessoas que estavam em busca de emprego em 2007, apenas 1,7 mil eram capazes de ocupar uma vaga. Na região Sul, faltam mais de 26 mil trabalhadores qualificados, a situação é mais grave apenas no Norte do País. "Para suprir essa escassez é necessário que as pessoas invistam mais no aprimoramento profissional. Temos que estar em constante atualização para não nos tornarmos obsoletos", comenta Nadi Helena Presser.

Beatriz Deluca é gerente de desenvolvimento de uma empresa de confecção e aluna da pós-graduação em Moda: Gestão e Marketing do Senac Criciúma. Para ela, a especialização é uma experiência fantástica para aprimorar conhecimentos. "O marketing de moda é muito mais

complexo, muito mais instável e muda muito rápido. Saber acompanhar estas tendências pode transformar empresas e a pós dá bagagem para isso", completa Beatriz.

O gerente administrativo financeiro da Unilog S.A., Antônio Carlos Haubrich, reforça que há uma grande diferença entre os profissionais que estudam e os que estão fora das salas de aula. "Reflete no aumento da produtividade, inovação, criatividade e, ainda, contribui com a melhoria do ambiente intelectual da organização". A empresa, localizada em Concórdia, possui um programa específico de incentivo ao estudo chamado Auxílio Instrução. De acordo com Haubrich, todos são incentivados a se qualificar, principalmente em cursos que contribuam com o desenvolvimento da empresa. Hoje, em um grupo de 24 pessoas, oito fazem cursos de especialização.

As organizações, assim como os profissionais, precisam perceber a importância da qualificação para ambos tornarem-se mais competitivos no mercado. Segundo o coordenador acadêmico dos cursos de pós-graduação da FGV, Ernani Hickmann,

através das especializações amplia-se o entendimento sobre o mercado em que as empresas operam e o conhecimento do cenário macroeconômico do País e do mundo. "Esses cursos contribuem para o surgimento de novos empreendimentos e expansão dos já existentes. Afinal, a carência de espírito e capacidade empresarial estão entre os fatores que limitam o crescimento do Brasil e retardam a nossa chegada à situação de país desenvolvido", reforça o coordenador.

## Especializações EAD

Foi em meados de 1850, através de agricultores e pecuaristas europeus que aprendiam a plantar e a cuidar do rebanho por meio de correspondências, que teve início o ensino a distância. No Brasil, a modalidade ganhou força no começo do século passado e a partir de 1934 o Instituto Monitor começou a oferecer cursos não-presenciais. O rádio também foi importante para a disseminação da Educação a Distância (EAD). Em 1947, o Senac e o SESC criaram a Universidade do Ar e, com a colaboração de emissoras associadas, ofereciam cursos comerciais pelo rádio. Na década de 50, os progra-

mas atingiram 318 localidades e 80 mil alunos.

Legalmente, a EAD consolidou-se no País em 1996, com a última reforma educacional brasileira que, pela lei nº 9.394/96, oficializou a educação a distância como modalidade válida e equivalente para todos os níveis de ensino. O Senac/SC oferece desde 2005 especializações não-presenciais: Educação Ambiental, Educação a Distância, Gestão Educacional, Artes Visuais, Gestão e Segurança dos Alimentos e Governança em TI. De lá pra cá, mais de 150 alunos formaram-se pelo Senac/SC e mais quatro turmas estão em andamento.


Com relação às pós-graduações presenciais, a organização conta com 13 turmas em curso, num total de mais de 300 alunos. As pós-graduações do Senac são oferecidas desde 2007 e já formaram cerca de cem profissionais. Entre os cursos oferecidos estão: Segurança da Informação, Estratégias Financeiras e de Custos, Gestão Empresarial Estratégica, Desenvolvimento Cognitivo, Gestão Estratégica de Pessoas, Gerenciamento de Projetos, Moda: Gestão e Marketing, Tecnologias Aplicadas à Educação e Me-



Foto: Divulgação

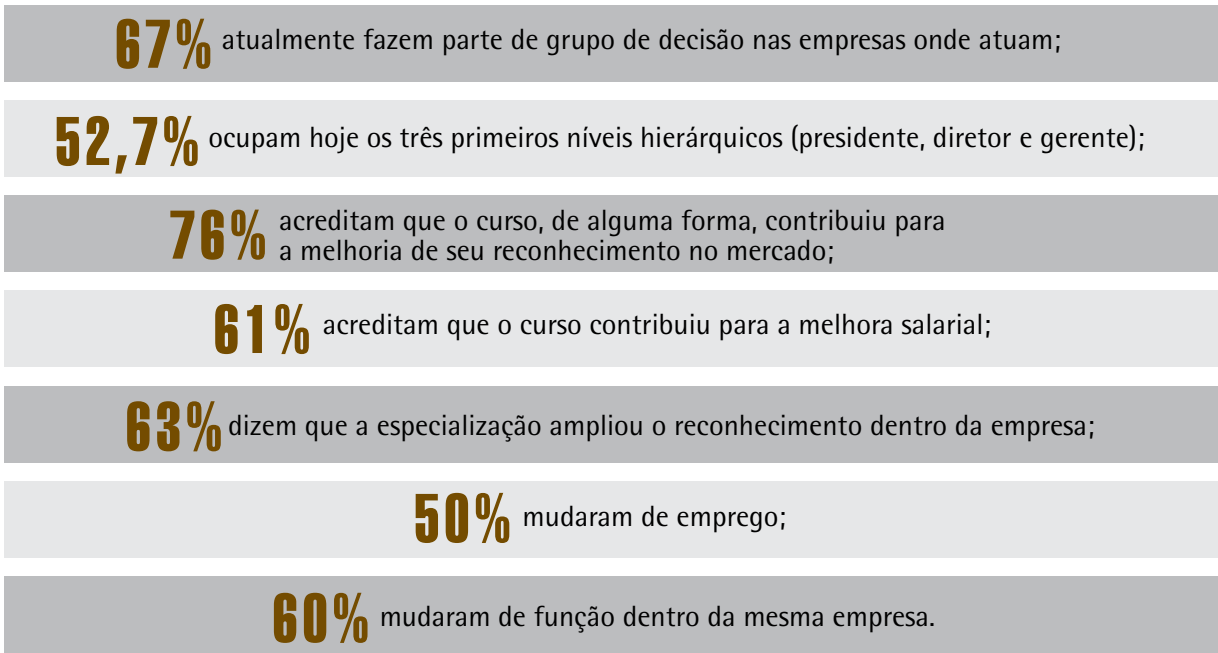
Nadi Helena Presser - coordenadora de Educação Superior do Senac/SC.

dição e Arbitragem.

Além das especializações EAD e das pós-graduações presenciais, o Senac/SC conta, ainda, com pós-graduações e MBAs realizados em parceria com outras instituições de ensino, como Fundação Getúlio Vargas, PUC Paraná e Universidade Federal de Santa Catarina, qualificando até então mais de 1520 alunos. As áreas atendidas nessas parcerias são: Gestão, Comércio, Gestão Ambiental, Direito e Projetos. 

## Profissionais valorizados

Segundo pesquisa realizada pelo Ibmec São Paulo com 672 ex-estudantes de pós-graduação, MBA e mestrado:





## CÁLCULO DO ADICIONAL DE INSALUBRIDADE

O Tribunal Superior do Trabalho (TST), através de seu Tribunal Pleno, em sessão do dia 26 de junho de 2008, deu nova redação à Súmula nº 228, definindo como base de cálculo para o adicional de insalubridade o salário básico do trabalhador.

Pela nova redação adotada na Súmula, exceto em hipóteses em que exista norma coletiva que estabeleça critério mais vantajoso, o salário base do empregado deve ser utilizado como referência para o cálculo do adicional de insalubridade.


Tal alteração deu-se em virtude da Súmula Vinculante nº 4, do Supremo Tribunal Federal, que veda a utilização do salário mínimo como indexador para o cálculo de vantagens e benefícios de empregados, o que torna inconstitucional o artigo 192 da CLT.

Este leciona que o exercício do trabalho em condições insalubres assegura ao trabalhador o recebimento de adicional fixado com base no salário mínimo da região e no grau de insalubridade em que são exercidas as suas tarefas. Ademais, a própria Súmula Vinculante nº 4, em sua parte final, menciona que o cálculo do adicional de insalubridade não pode ser substituído através de decisão judicial, uma vez que o Judiciário não pode atuar como legislador.

Isto pode causar interpretações duvidosas por parte dos empregadores, pois ao substituir o salário mínimo pelo salário básico do empregado para cálculo do adicional de insalubridade, a redação da Súmula nº 228 do TST foi de encontro ao entendimento do STF.

Em virtude desta situação, a Confederação Nacional da Indústria (CNI) ajuizou reclamação junto ao STF para suspender a aplicação da Súmula nº 228 do TST, no que diz respeito ao cálculo do adicional de insalubridade.

Nos autos desta reclamação ajuizada pela CNI, o Presidente do STF, ministro Gilmar Mendes, deferiu medida liminar suspendendo a aplicação da Súmula nº 228 do TST.

Desta forma, conforme menciona a própria Súmula Vinculante nº 4 do STF, enquanto não for sanada a inconstitucionalidade de que trata o artigo 192 da CLT, por intermédio de lei, ou até mesmo de convenção ou acordo coletivo que defina os indexadores, a base de cálculo do adicional de insalubridade deve continuar sendo o salário mínimo vigente no País. 







## ARQUITETURA DE ALTO PADRÃO

Há nove anos, o Núcleo Catarinense de Decoração promove ações e desenvolve campanhas em busca de novas parcerias para os 48 lojistas associados de Santa Catarina. A meta é unir esforços vindos de experiências diferentes de cada um de seus membros, em busca de sucesso e crescimento para todo o ramo. Todas as empresas associadas das regiões de Florianópolis, Blumenau e Balneário Camboriú levam o selo de qualidade do Núcleo, assumindo um compromisso constante com modernidade, novas tecnologias, inovação e respeito ao cliente.

Presidido atualmente pela empresária Paula Pereira Oliveira, proprietária da loja Paula - Papéis e Tecidos, a entidade vem conseguindo mostrar que o mercado catarinense de arquitetura e decoração está totalmente qualificado para prestar um excelente serviço.

## RECURSOS INTERNACIONAIS

Empresas brasileiras que pagam impostos nos Estados Unidos podem reverter até 50% destes em projetos sociais e culturais entre os dois países. Esta é apenas uma das opções de aproveitamento de recursos internacionais para a execução de projetos sociais, culturais, ambientais, esportivos, educacionais ou sócio-ambientais em solo brasileiro. No livro *A Indústria do Patrocínio em Santa Catarina*, de Márcio Godoy, há 16 páginas citando as fontes de recursos internacionais que podem ser utilizadas no apoio e patrocínio de projetos, principalmente os de caráter social e ambiental. O livro pode ser acessado através do site [www.industriadopatrocínio.com.br](http://www.industriadopatrocínio.com.br).



## CONGRESSO EMPRESARIAL CATARINENSE

A 1ª Feira de Soluções Empresariais é um dos eventos que ocorrem durante o Congresso Empresarial Catarinense da Federação das Associações Empresariais de Santa Catarina (Facise) e da Associação Comercial e Industrial de Florianópolis (Acif). O congresso será realizado entre os dias 12 e 14 de novembro, no CentroSul, na Capital. A proposta é oferecer soluções para os empreendedores e facilitar a aproximação entre fornecedores e clientes nos segmentos do comércio, da indústria e dos serviços. Uma das empresas que irá expor na Feira é a Alcance Assessoria e Consultoria, franqueada regional para Paraná e Santa Catarina da ActionCoach, companhia internacional de treinamento empresarial.

Além da 1ª Feira de Soluções Empresariais, o evento abriga o 12º Encontro Estadual do Empreender, o 14º Encontro Estadual da Mulher Empresária, o 8º Encontro Catarinense do Jovem Empreendedor (Ecaje) e o 1º Encontro Sul Brasileiro da Mulher Empresária. Informações pelo portal [www.congressoempresarial.com.br](http://www.congressoempresarial.com.br)

## HERING ABRE FRANQUIA EM CRICIÚMA

Primeira franquia da Hering Store na região foi instalada no Shopping Della Giustina, no início de outubro. A inauguração fez parte de um ousado plano de ampliação: abrir, até o final deste ano, 54 lojas da marca pelo Brasil. Em Santa Catarina será a 11ª.



## VOCÊ SABIA QUE...

O setor de distribuição e atacado de Santa Catarina cresceu 16,8% no ano de 2007. O segmento movimentou R\$ 2,1 bilhões no Estado. Com o desempenho, Santa Catarina teve a sexta maior participação no faturamento atacadista brasileiro, que é de quase R\$ 106 bilhões. O atacado e a distribuição são responsáveis por 7,2 mil empregos diretos e 6 mil indiretos no Estado. (Dados da Associação dos Distribuidores e Atacadistas Catarinenses (Adac).

## ESTANTE



O que podemos aprender com os gansos, de Alexandre Rangel (Editora: Original)

Problemas que poderiam ser resolvidos rapidamente, muitas vezes se agravam, a ponto de causar rupturas nas relações pessoais. Quando o caldo entorna e se analisam as causas, o que se constata é a completa falta de comunicação com respeito às reais necessidades e expectativas a serem atendidas por ambas as partes. Por isso, as três coisas mais importantes para melhorar a qualidade e a produtividade em uma empresa são: em primeiro

lugar a comunicação. Em segundo lugar a comunicação e em terceiro lugar a comunicação. Este livro traz incríveis histórias com significados que nos levam a pensar e repensar sobre nossos atos, descobrindo novos caminhos para diversas situações. Ao final de cada narrativa, um comentário do autor.

## CAPACITAÇÃO TURÍSTICA

Santa Catarina foi um dos destinos escolhidos para receber investimentos técnicos e financeiros do Ministério do Turismo para o desenvolvimento de projetos de aperfeiçoamento profissional do setor.

O objetivo é incentivar destinos nacionais considerados indutores do turismo pelo Governo, entre eles Florianópolis, Balneário Camboriú e São Joaquim.

Na Capital, a Lagoa da Conceição foi uma das regiões escolhidas para a implantação do projeto "Caminhos do Sabor – A união faz o destino", uma iniciativa da Abrasel em parceria com o Ministério

do Turismo e Sebrae. O projeto tem previsão de cerca de R\$15 milhões de investimentos para divulgar a gastronomia típica de cada região.

Os primeiros contatos dos donos de estabelecimentos de Balneário Camboriú com a Abrasel já podem ser feitos. A Serra Catarinense será a terceira região considerada destino indutor do turismo, com lançamento previsto para 2009.

Mais informações pelo telefone: (48) 3222-7922 ou no site [www.abrasel.com.br](http://www.abrasel.com.br)





## A ARTE DE VENDER DESTINOS

Há 22 anos no setor de agências de viagens, a Açoriana Turismo conquistou títulos, premiações e principalmente a confiança da clientela com inovação e qualidade

Por Graziella Itamaro

A implantação de uma nova moeda brasileira com o Plano Cruzado, o congelamento de preços e salários, a extinção da correção monetária, a instabilidade econômica e o acidente nuclear de Chernobyl foram alguns dos acontecimentos que marcaram o Brasil e o mundo no ano de 1986.

Foi neste período instável que nasceu a Açoriana Turismo, uma das mais antigas agências de Santa Catarina. Quando criada, há 22 anos, as agências de turismo fechavam para o almoço e atendiam somente em horário comercial. Para vencer as barreiras do mercado, a Açoriana inovou oferecendo atendimento em períodos diferenciados. Além disso, foram realizadas muitas pesquisas e viagens para oferecer os melhores roteiros aos clientes.

Estas iniciativas foram resultado de uma bagagem de mais de dez anos de experiência adquirida em outras empresas de turismo, visão de negócios e idéias inovadoras das sócias Jane Balbinotti e Joseli Cintra fundadoras.

Foi também com o espírito empreendedor que elas implantaram o conceito de personalização de roteiros, planejando viagens exclusivas de acordo com o perfil de cada cliente, fugindo do padrão de pacotes tradicionais prontos e construindo, assim, a história de sucesso da empresa. A customização inclui desde a escolha do destino

Santa Catarina  
é referência em  
turismo. Nossa  
terra é vista como  
um paraíso.

Jane Balbinotti, sócia da Açoriana.





até o meio de transporte, atrações, hotéis e outras preferências individuais. "Se o cliente gostasse de dirigir, incluíamos carro no roteiro, se gostasse de teatro, incluíamos alguma peça e assim por diante", explica Jane Balbinotti.

A empresa começou com uma carteira de, no máximo, mil clientes, hoje já são mais de 20 mil. Jane Balbinotti e Joseli Cintra continuam no ramo, buscando quebrar paradigmas e novos nichos de mercado.

## Inovação e qualidade para vencer

Para se manter no negócio, a dupla teve muita dedicação, respeito ao cliente, transparência, bons produtos e preços. Entre outras apostas da empresa, o investimento em viagens para grupos específicos, como médicos, enfermeiros, advogados e outros profissionais liberais, sempre geraram bons negócios.

Outra prioridade é o reinvestimento no negócio, através de novas ferramentas tecnológicas para aperfeiçoar e agilizar o atendimento. Seguindo este conceito, a Açoriana foi a primeira agência de Santa Catarina a ser informatizada.

Atualmente, as sócias apostam em um novo nicho, fazendo o caminho inverso da maioria das empresas do segmento ao vender Santa Catarina para turistas estrangeiros. O trabalho, que iniciou há cinco anos, oferece, entre outros destinos, roteiros para a Serra Catarinense, Vale do Itajaí e litoral.

Para realizar este trabalho foram feitas parcerias com o Governo Estadual e Federal, que contribuem para divulgar o Estado em feiras no exterior e outros eventos internacionais. Americanos e europeus fazem parte do público-alvo desta ação. "Este é um trabalho que terá um retorno lento", reconhece Jane.

Além de agência de viagens, a Açoriana atua no câmbio de moedas e na operacionalização de eventos. "Queremos ser mais que uma agência: uma consultoria de viagens que atende as demandas do mercado", complementa.

## Setor em expansão

Na avaliação de Jane, apesar das mudanças e da concorrência causada pela popularização da internet, o setor ainda é muito promissor. "Santa Catarina é referência em turismo. Nossa terra é vista como um paraíso. A profissionalização das empresas prestadoras de serviços e a qualificação profissional contribuíram para fixar este status positivo", comenta Jane.

A empresária explica que entre outras transformações sentidas pelo setor está o perfil do cliente, que hoje já chega às agências muito bem informado sobre o que deseja e em busca de suporte e garantias para a sua viagem. "O grande desafio hoje é agir como um consultor e não somente um vendedor, pois são muitas empresas atuando no ramo. O diferencial está no atendimento". Em busca da competitividade, a empresa investe no treinamento constante da equipe, pois acredita que a capacitação é um dos melhores investimentos.

As instabilidades econômicas como, por exemplo, a recente crise no mercado americano, bem como a alta do dólar, são algumas das barreiras comuns enfrentadas neste tipo de negócio. Mas Jane explica que graças à mudança de hábito dos consumidores brasileiros, que passaram a planejar melhor suas viagens, é possível sobreviver a estes períodos.

## Reconhecimento

Todo trabalho e empenho são reconhecidos não somente por clientes, mas principalmente por parceiros e entidades de classe. Por oito anos consecutivos a Açoriana recebeu o Prêmio Top Tam e foi eleita parceira destaque pelas companhias aéreas American Airlines, Alitalia e Varig. Em 2007, recebeu o Prêmio Talentos Empreendedores, na categoria Serviços. Também já esteve na lista do Expert Club Med, devido ao grande volume de vendas. INFO



Sede da Açoriana Turismo, uma das mais antigas agências de SC.



A empresa investe em treinamento constante e procura reconhecer os méritos da equipe.



Foto: Divulgação

Novo Hotel SESC conta com restaurante típico da região.

## I LAZER E NEGÓCIOS

Entra em operação, a partir do mês de outubro, o Hotel SESC Blumenau. Com a expectativa de ampliar a oferta de hospedagem já no período das tradicionais festas da região, a unidade teve um investimento de R\$ 7 milhões.

As novas instalações dispõem de cem leitos distribuídos em 50 apartamentos singles, duplos e triplos, restaurante aberto ao público e espaços multifuncionais adaptados para sediar reuniões e eventos de negócios. Entre as três unidades focadas no turismo social em Santa Catarina, o Hotel SESC Blumenau é o mais antigo – desde 1967, quando surgiu como Colônia de Férias –, seguido pelo Hotel SESC Cacupé e pela Pousada Rural de Lages.

## I BISTRÔ

O Senac Bistrô Johannastift, em Blumenau, abriu ao público durante a 25ª Oktoberfest. Além dos atrativos gastronômicos, do tradicional café da tarde, do happy hour no deck e do almoço típico germânico, o Restaurante Escola promoveu o Festival de Arte no Bistrô. De 14 a 26 de outubro, o bistrô abrigou a demonstração da técnica de pintura Bauernmalerei, além de Iconografia e Pêssankas, e ficou decorado com as peças de 30 artesãos e artistas da região do Vale.

## I ARENA SOCIAL

O Senac Social realizou no dia 18 de setembro a Arena Social, atividade que faz parte da 19ª Exposição Catarinense de Produtos e Serviços de Recursos Humanos (Expocarh), realizada no Centro Multiuso São José. A Arena apresentou os indicadores de responsabilidade social através de atividades educativas e participativas, além de exposição de práticas socioambientais de aproximadamente 25 instituições e empresas catarinenses.

## I SESC MÓVEL

Entra em operação a partir de outubro e deve percorrer mais de 15 municípios já no ano que vem o SESC Móvel. Adaptado em um caminhão baú, o veículo está orçado em R\$ 500 mil e foi projetado para viabilizar uma programação diversificada, incluindo oficinas, cursos, apresentações artísticas e culturais, voltada às crianças, adultos e maiores de 60 anos.

O objetivo da nova unidade é ampliar a oferta de atendimento às comunidades em locais mais remotos do interior do Estado, contribuindo para a promoção do desenvolvimento e da integração social, assim como da qualidade de vida também em municípios com baixo IDH (Índice de Desenvolvimento Humano).



Foto: Divulgação

Caminhão baú promete contribuir para o desenvolvimento social



## I METAMORFOSE

Alunos, professores e colaboradores de três escolas públicas de Joaçaba estiveram envolvidos, em setembro, no Projeto Metamorfose, criado pelo Senac da cidade. Durante três dias eles aplicaram a coleta seletiva do lixo em atividades diárias.

As escolas de educação básica envolvidas são: Dulce Fernandes de Queirós, Luiz Dalcanalle e Frei Bruno. Juntas, elas atendem cerca de 500 pessoas que foram sensibilizadas com palestras sobre meio ambiente, importância da coleta seletiva de lixo, distribuição de cartilhas informativas e atividades lúdicas.

Para dar continuidade ao que foi ensinado nestes três dias, cada escola receberá um kit de lixeiras seletoras e um certificado de colaboração com a coleta seletiva, emitido pelo Senac. O Projeto Metamorfose teve o apoio da Coperio, Hember, Hisa e Perdigão, que também serão certificadas pelo Senac.



Alunos de escolas públicas participaram do Projeto Metamorfose, em Joaçaba



Glória Kalil falou para mais de 1,3mil pessoas.

## I MODA

O cenário da moda catarinense esteve em evidência no dia 9 de outubro com a vinda da jornalista, empresária e consultora Glória Kalil para Criciúma. Ela falou para cerca de 1,3 mil pessoas sobre estilo, moda e comportamento. O evento, patrocinado pelo Senac, Newcolor Etiquetas, Núcleo de moda da Amrec e Agência K, aconteceu na sede da Sociedade Recreativa Mampituba e reuniu profissionais, estudantes e interessados na área.

Considerada um pólo têxtil da região Sul do Estado, Criciúma comporta inúmeras empresas de confecção, com destaque para malharias e jeans. Os cursos de profissionalização em moda também estão em alta. Um dos exemplos é a primeira turma da pós-graduação em Moda: gestão e marketing, lançada este ano pelo Senac, que qualifica profissionais para pensar em toda a cadeia produtiva.



Mário Lanznaster, líder cooperativista e presidente da Coopercentral Aurora e da Cooperalfa e a diretora da Faculdade de Tecnologia Senac Chapecó, Silvana Marcon, assinam convênio.

## I PARCERIA

A Faculdade de Tecnologia Senac Chapecó, em parceria com o Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo (Sescoop), Aurora e Cooperalfa, assinaram, no dia 11 de setembro, convênio para o Programa de Aprendizagem em Processos Administrativos. O objetivo é inserir os jovens de forma orientada e segura no mercado de trabalho. A intenção é beneficiar aproximadamente 60 pessoas até o final de 2009.





# BALANÇA COMERCIAL POSITIVA APESAR DO CENÁRIO INTERNACIONAL

Empresários catarinenses investem mais no comércio exterior, mas ainda sofrem com dificuldades burocráticas e barreiras tributárias

Por Manoela de Borba

O saldo comercial brasileiro – diferença entre o valor exportado e importado – alcançou um superávit de US\$ 411 milhões entre os dias 6 e 12 de outubro. Nesse período, a corrente de comércio – soma das exportações com as importações – fechou em US\$ 8,163 bilhões, com uma média diária de US\$ 1,633 bilhão. De acordo com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), as exportações somaram US\$ 4,287 bilhões e as importações alcançaram US\$ 3,876 bilhões.

A julgar pelos números divulgados pela Secretaria de Comércio Exterior do MDIC, o desempenho internacional brasileiro ainda não foi atingido pelo cenário econômico internacional, apesar da constante queda das cifras desde 2004. Naquele ano, as exportações brasileiras registravam 32,1%; em 2005 fixaram em 22,6%; em 2006 caíram para 17,1%; e em 2007 ficaram em 16,6%. Ainda assim, o Ministério mantém o otimismo em relação à expansão do comércio exterior brasileiro, também porque as exportações do primeiro semestre somaram US\$ 90,6 bilhões, valor recorde para o período.

De janeiro à primeira semana de outubro, as exportações acumularam US\$ 153,429 bilhões, com desempenho diário de US\$ 799,1 milhões, um incremento de 28,6% sobre a média diária apresentada no mesmo período de 2007 (US\$ 621,5 milhões), enquanto as importações, até a primeira semana de outubro, somaram US\$ 133,644 bilhões. No ano, o superávit acumulado até a primeira semana de outubro era de US\$ 19,785 bilhões, com média diária de US\$ 103 milhões. Na análise da média diária, o saldo comercial ficou 36,7% menor que o registrado no mesmo período do ano passado, quando

o desempenho médio diário foi de US\$ 162,8 milhões.

O MDIC, por intermédio da Secretaria de Comércio Exterior, explica no caderno "Balança Comercial Brasileira", que "a pauta de importação brasileira apresenta forte correlação com o investimento produtivo", sendo que a compra de matérias-primas e intermediários representa 48,5% da pauta total, e a de bens de capital, 20,5%. Conforme o documento, referente aos meses de janeiro a junho de 2008, "cresceram as exportações para países da Ásia, da Europa Oriental, do Oriente Médio e da África. Além disso, tradicionais mercados compradores de produtos brasileiros, como os demais países do Mercosul, da União Européia e os Estados Unidos, também elevaram as suas compras do Brasil".

Na exportação por porte de empresa, também referente ao primeiro semestre, vê-se a participação de 50,6% das micro e pequenas empresas, enquanto as médias ocupam 24,5%, as grandes 21,9% e a pessoa física 3,0%. No entanto, a participação das micro e pequenas sobre o valor exportado em 2007 é de 1,9%, enquanto as grandes empresas detêm 91,9%.

## Panorama Catarinense

Em agosto, as exportações dos Estados do Sul somaram US\$ 3,894 bilhões, um crescimento de 23% em relação ao mesmo mês do ano passado. As importações dos três Estados, no comparativo com o mesmo período de 2007, tiveram um aumento de 90,2%, com US\$ 3,982 bilhões de compras de produtos no mercado internacional. À frente, com US\$ 1,808 bilhão, está o Rio Grande do Sul, seguido pelo Paraná, com importações de US\$ 1,368 bilhão. A participação da região no total de importações brasileiras foi de 22,8%, no entanto, o desempenho comercial internacional em Santa Catarina ainda é modesto, atrás também dos Estados de São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Pará, Bahia e Espírito Santo. Dos US\$ 3,894 bilhões exportados pelos Estados do Sul, Santa Catarina responde por apenas US\$ 792 milhões. Rio Grande do Sul teve o maior desempenho da região,

Esta (redução do ICMS) tem atraído diversas trade companies e importadoras para o Estado.

Marcelo Alessandro Petrelli, presidente do Sindicato dos Despachantes e Ajudantes Aduaneiros do Estado de Santa Catarina.



Foto: Eliana Vieira



Foto: Eliana Vieira

Em agosto, as exportações dos Estados do Sul somaram US\$ 3,894 bilhões, um crescimento de 23% em relação ao mesmo mês do ano passado.



com embarques de US\$ 1,730 bilhão. Em seguida veio o Paraná, com exportações de US\$ 1,371 bilhão. Nas importações, Santa Catarina responde por US\$ 805 milhões.

Para o presidente do Sindicato dos Despachantes e Ajudantes Aduaneiros do Estado de Santa Catarina, Marcelo Alessandro Petrelli, a redução do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS) é um incentivo ao comércio exterior catarinense, por parte do governo. "Esta (redução do ICMS) tem atraído diversas trade companies e importadoras para o Estado", afirma Petrelli, na espera que estes benefícios se concretizem e também incentivem as empresas catarinenses a investir no comércio exterior.

De acordo com Roberto Breithaupt, diretor comercial da rede Breithaupt, de Jaraguá do Sul, apesar do sistema tributário estadual ser "bom" para quem está por trás dos portos, as taxas portuárias catarinenses são muito elevadas em relação aos portos estrangeiros e há também os elevados impostos de importação de alguns produtos. "Estes altos impostos e taxas prejudicam os consumidores brasileiros que não têm acesso aos produtos, principalmente de alta tecnologia, como computadores e outros eletrônicos nos quais os preços do mercado interno são maiores que o mercado internacional, incentivando o mercado informal, como contrabando e a falsificação", enfatiza o dirigente da Breithaupt, que compra de quatro a cinco containeres de mercadorias por mês.

O investimento em produtos importados já vem desde a década de 60, quando importavam medidores elétricos. Hoje, a Breithaupt importa máquinas e ferramentas, entre cortadores de grama, motosserras, compressores, furadeiras e materiais de construção, como porcelanato, tijolos de vidro, lixeiras de inox e metais sanitários. Segundo ele, a Breithaupt contratou empresas especializadas em Santa Catarina que prestam assessoria na parte burocrática das operações e está associada a nove empresas de material de construção que atuam em outros Estados e somam mais de 140 pontos-de-venda. "Existem barreiras a produ-

tos que não podem ser importados sem adicional tributário, no qual a indústria nacional conseguiu colocar sobretaxas, cobrando preços mais altos que o mercado internacional", destaca, reafirmando a importância da união destas empresas: "Temos empresas contratadas e especializadas que controlam desde a produção até o embarque de produtos para que tenham qualidade superior aos disponíveis no mercado interno".

Para o empresário Sérgio Arruda, proprietário do Emporium Bocaiúva, em Florianópolis, a importação passou a ser rotina no comércio brasileiro. Ele começou a importar em 1992, quando os pro-

duto importados não eram encontrados em qualquer supermercado e seus preços não eram tão competitivos. Agora, 90% dos produtos da delicatessen são de origem estrangeira, provenientes de cinco continentes. "Há 15 anos, a importação era muito lenta, cara e burocrática em excesso. Hoje, o que inibe ainda algumas importações são as alíquotas impostas pelo governo sobre determinados itens". Para Arruda, com a globalização é impossível não trabalhar com produtos importados. "Comprar um azeite de oliva grego é tão fácil quanto comprar uma cachaça brasileira. Hoje o mundo passou a ser um único mercado globalizado", afirma Arruda.

Temos empresas contratadas e especializadas que controlam desde a produção até o embarque de produtos para que tenham qualidade superior aos disponíveis no mercado interno.

Roberto Breithaupt, diretor comercial da rede Breithaupt, de Jaraguá do Sul

”



Empresário Sérgio Arruda comercializa produtos importados desde 1992.



Comprar um azeite de oliva grego é tão fácil quanto comprar uma cachaça brasileira. Hoje o mundo passou a ser um único mercado globalizado.

Sérgio Arruda, proprietário do Emporium Bocaiúva




Foto: Eliana Vieira

*O desempenho comercial em Santa Catarina ainda é modesto em comparação com outros Estados.*

## Estratégia Brasileira de Exportação

O Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) divulgou, em setembro, o estudo "Estratégia Brasileira de Exportação 2008 – 2010", com o propósito de servir de instrumento de ampliação da competitividade dos produtos brasileiros no mercado internacional. O documento identificou cinco macroobjetivos para a ampliação das exportações brasileiras de bens e serviços:

1. Aumento da competitividade da base exportadora brasileira
2. Agregação de valor às exportações
3. Aumento da base exportadora
4. Ampliação do acesso a mercados
5. Incremento das exportações de serviços 

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior  
([www.desenvolvimento.gov.br](http://www.desenvolvimento.gov.br))

# ARTIGO



Prof. Dr. Roque Brinckmann  
Universidade Federal de Santa Catarina  
Centro Sócio-Econômico  
Departamento de Ciências Contábeis  
<http://moodle.roque.prof.ufsc.br>  
[roque@cse.ufsc.br](mailto:roque@cse.ufsc.br)

## EXPECTATIVA DE FINAL DE ANO PARA O COMÉRCIO CATARINENSE

Expectativa, conforme nosso Aurélio, é a "Esperança fundada em supostos direitos, probabilidades ou promessas". Direito, por sua vez, é Aquilo que é justo, reto e conforme a "lei"; Probabilidade é o "Motivo ou indício que deixa presumir a verdade ou a possibilidade dum fato;" já uma Promessa tem por base uma oferta ou dádiva. Conclui-se que precisamos imaginar os resultados prováveis do nosso comércio catarinense neste final de 2008, com o apoio de "supostas condições fundamentadas na lei, mas cuja previsibilidade baseia-se sobretudo no ocorrido ('indício'), sendo que este último teria como sustentação determinados compromissos difusos ('promessas')".

É interessante notar alguns importantes princípios da Administração contidos nestas elucubrações. Primeiramente sobressai a importância da função organização, a qual, sem a menor sombra de dúvida, e entre outras matérias, deve lastrear-se no conjunto legal que dá sustentação ao sistema ao qual se refere ("direitos"). Em segundo lugar ressaí a idéia de controle baseada em históricos de comportamentos, cujo cruzamento permite estabelecer padrões que nos fornece o estudo das possibilidades futuras associadas (probabilidades).

Mas veja o leitor que o terceiro aspecto, o da Promessa, foge um certo tanto de algo plausível, até no sentido um tanto oblíquo de "científico" (daí as aspas). Como dizem os poetas, promessas são vãs por natureza, mesmo que provenham de juramento, pois juramentos existem, para em algum momento, serem quebrados pelos "princípios da exceção à regra e de Ramsey ('quanto mais tempo passa, mais próxima a ocorrência de um evento está')". Conclui-se que mesmo supostamente acordadas, e em qualquer direção e sentido, promessas devem ficar restritas ao âmbito religioso, adstritas às nossas relações com santos, orixás, etc. Então, expectativas baseadas somente em promessas são uma temeridade no mundo dos negócios, uma imprudência a ser evitada.

Pois bem, chegamos aqui ao ponto, a questão do "dever de casa". A atividade empresarial prescinde precipuamente de uma gestão empreendedora. Arrojar-se ao mercado faz parte do espírito empreendedor, mas gerir adequadamente a trajetória diz respeito a estar convenientemente preparado para as mudanças e inovações inerentes ao processo daquele que empreende. Portanto, para os que empreendem pela aplicação do conhecimento, levando em conta marcos regulatórios e a utilização de ferramentas de gestão apropriadas, e que assim mantêm ações atentas e tempestivas, para estes poderíamos profetizar resultados razoavelmente positivos nos próximos tempos.


Mas precisamos ainda não ser demasiadamente auspiciosos, dado que alguns podem estar cometendo o que poderá ser um grande equívoco: canalizar o crédito empresarial que seria saudável para investimentos - e ainda moderadamente farto -, para a ponta do consumidor. Este fenômeno leva as pessoas ao sentimento de crédito "abundantemente fácil" e daí à certa ilusão de poder de compra, cujo freio no tempo costuma apresentar-se defasado do golpe de retorno decorrente do "fechamento das torneiras", que por sua vez já se avizinha no horizonte próximo. Aqueles que investiram equilibradamente e até mesmo souberam formar fundos, provavelmente não sentirão a retração do mercado consumidor de forma mais profunda. Para os demais, faz-se importante dizer que vale agora um grande senso de criatividade e uma boa dose de otimismo, quesitos estes, aliás, abundantes no seio da nossa gente, para sozinhos, ou preferencialmente em conjunto, superar mais uma vez as adversidades sempre "anunciadas", mas somente para quem "praticou fervorosamente a fé no conhecimento". 



Foto: Divulgação

# CRESCIMENTO ECONÔMICO, QUALIDADE DE VIDA E BEM-ESTAR SOCIAL

SESC inaugura nova unidade para ampliar oferta de serviços em assistência, educação, cultura, lazer e saúde para Jaraguá do Sul e região

Por Débora Murta Braga

Localizada no Nordeste do Estado, bem próxima de importantes centros consumidores e ligada ao porto de São Francisco do Sul, Jaraguá do Sul está se tornando um pólo gerador de novas oportunidades. Por isso tem à sua frente o desafio de combinar crescimento com desenvolvimento econômico.

De colonização eminentemente européia, a cidade vem despontando no cenário nacional pelo ritmo acelerado com que cresce sua economia. Quarto maior exportador do Estado, o município sedia grandes empresas dos ramos: têxtil, metal-mecânico, de alimentos e mobiliários.

Em reportagem especial sobre os maiores pólos de desenvolvimento do País, na edição 23 da revista *Veja*, Jaraguá foi citada como uma das 50 cidades brasileiras com maior oferta de emprego. Por isso sua população que, em 2006, era de 129 mil habitantes, não pára de crescer.





Inauguração da nova unidade SESC em Jaraguá do Sul contou com a presença de cerca de 500 convidados.

Hoje, somos um município de migrantes e o esforço do poder público é combinar o desenvolvimento econômico com o atendimento das crescentes demandas sociais, de cultura e lazer.

Rosimeire Puccini Vasel  
Prefeita de Jaraguá



De acordo com a prefeita em exercício Rosimeire Puccini Vasel, Jaraguá atrai cada vez mais pessoas que buscam novas oportunidades de emprego e crescimento. "Hoje, somos um município de migrantes e o esforço do poder público é combinar o desenvolvimento econômico com o atendimento das crescentes demandas sociais, de cultura e lazer", revela. Como Jaraguá é a maior cidade da microrregião do chamado Vale do Itapocu, vem se tornando o porto-seguro das cidades no entorno, por isso, conta, todos os projetos que acontecem aqui automaticamente beneficiam as populações dos municípios da região.

## Comércio de bens e serviços

O crescimento industrial na região, que hoje representa 22% do Produto Interno Bruto (PIB) da cidade, é seguido de perto pelo setor do comércio de bens e serviços. Atualmente, Jaraguá tem cerca de 3 mil estabelecimentos comerciais e de serviços e mais de 8 mil comerciantes, de acordo com dados do Sindicato do Comércio Varejista do município (Sicomércio). "A exemplo da indústria, o comércio tem dado mostras de crescimento significativo", afirma Bruno Breithaupt, presidente do sindicato e vice-presidente da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo de Santa Catarina (Fecomércio/SC).

Desde que se instalou na cidade, inicialmente de forma tímida, há mais de dez anos, o SESC acompanha o crescimento da atividade comercial na região. "Cada vez mais precisamos aliar o progresso cauteloso com a qualidade de vida de todos aqueles que constroem o crescimento econômico da cidade", afirma Breithaupt.

Assim, o aumento da demanda por mais serviços por parte dos comerciantes foi decisivo para a expansão da presença do SESC em Jaraguá do Sul, com uma nova unidade inaugurada em 11 de setembro, em solenidade oficial que contou com a presença do ministro do Planejamento, Paulo Bernardo, senadora Ideli Salvatti, secretário da Educação de Santa Catarina, Paulo Bauer, e lideranças políticas e empresariais.

De acordo com o presidente do Sistema Fecomércio/SC Antônio Edmundo Pacheco, a expansão da presença do SESC foi decidida por conta não apenas do crescimento econômico, mas também pelo aumento da demanda nas cidades da microrregião do chamado Vale do Itapocu. "Os empresários do comércio de bens e serviços de Jaraguá e região já reivindicavam para que a oferta dos serviços por parte do SESC fosse ampliada", explica.

Os empresários do comércio de bens e serviços de Jaraguá e região reivindicavam para que a oferta dos serviços por parte do SESC fosse ampliada.

Antônio Edmundo Pacheco  
Presidente do Sistema Fecomércio/SC




Autoridades locais e nacionais prestigiaram o evento

Foram investidos mais de R\$ 13 milhões em uma infra-estrutura capaz de ampliar a oferta de atendimentos em assistência, educação, cultura, lazer e saúde de 700 mil para mais de 1,2 milhão já no ano que vem, revela Pacheco.

### Qualidade de vida

Com um total de 21 mil m<sup>2</sup> entre edificação e área verde, a nova estrutura conta com espaços qualificados e foi projetada a partir das diretrizes ambientais e socialmente responsáveis preconizadas pela entidade. Capta e utiliza energia solar, tem capacidade para o reuso de 100 mil litros de água da chuva e foi cons-

truída para permitir o acesso de pessoas com deficiência a todas as instalações. Na avaliação do diretor regional do SESC Roberto Anastácio Martins, a comunidade de Jaraguá do Sul e região certamente irá corresponder a mais esta ação, como sempre correspondeu.

Para a prefeita em exercício Rosimeire Puccini Vassel, a parceria com a entidade abre oportunidades para a prática de atividades saudáveis e promoção da qualidade de vida dos comerciantes e suas famílias, estendendo esses benefícios também às comunidades dos demais municípios da região. "O SESC vem contribuir para uma maior integração na comunidade e nas famílias", acredita. 



## SINDVAREJISTA



Foto: Divulgação

Sede do Sindvarejista

Entidade sempre ativa do comércio varejista do Norte do Estado, o Sindicato do Comércio Varejista de Joinville (Sindvarejista) vem desenvolvendo diversas ações para aprimorar sua atuação em prol do setor.

Entre as ações implementadas pela atual administração, está o Sistema de Excelência em Gestão Sindical (SEGS). A ferramenta possibilitará a aplicação do planejamento estratégico elaborado no encontro Sicomércio/2008, no Rio de Janeiro, e que se encontra em fase de ratificação pelos demais membros da diretoria do sindicato.

O Sistema possibilitará ainda melhorias como: procedimentos padronizados, novos serviços e informações aos associados e contribuintes da entidade.

Outra novidade é o convênio com a Agemed, uma das maiores operadoras de planos de saúde de Santa Catarina, já aprovado pela diretoria. O contrato concederá descontos de 25% em relação aos preços de tabela nos contratos de planos de saúde para os sócios e, se a empresa optar, para os colaboradores.

Na área de informação para o setor, o Sindvarejista firmou parceria com a Fecomércio para finalizar e ampliar o projeto da Pesquisa Conjuntural em Joinville. A ação auxiliará as empresas na elaboração de seus planejamentos estratégicos, pois as informações permitirão conhecer melhor as necessidades e possibilidades da cidade.

Segundo o presidente do sindicato, Luis Carlos Steinck, estas são apenas as primeiras de muitas outras melhorias que ainda estão por vir.

## SICOM DISPONIBILIZA PORTAL

Informação em tempo real e a possibilidade de interagir com seus associados, através de um sistema online que oferece agilidade e inovação tecnológica. Com esse objetivo, o Sindicato do Comércio Varejista de Chapecó (Sicom) está com um portal interativo e moderno, iniciativa que dinamizou o atendimento e o contato com os associados. A página atende de forma rápida e eficaz as exigências da relação com o mercado, especialmente de cunho econômico.

O novo portal possibilita ainda que os internautas interajam com toda a estrutura do Sicom e tenham acesso às informações referentes à trajetória da entidade, suas atividades, produtos e serviços, relações de trabalho, convenções coletivas e contribuição sindical. No espaço, os associados podem solicitar serviços, como da consultoria jurídica, reserva do auditório e de equipamentos.

Desenvolvido em parceria com a empresa BR-Sis, no site estão disponíveis a relação dos conveniados, a agenda de atividades e eventos, os informativos: impresso e online, os serviços da Concilia e da Unisicom, downloads e outros links úteis. Para o presidente Jandir Antonio Ugolini, o portal do Sicom é uma importante ferramenta de comunicação. "O site foi construído para atender as necessidades dos associados e ser um instrumento de contato com diversos segmentos da comunidade", complementa o dirigente.

## SINCOFARMA PROMOVE PALESTRA

Foi realizada no dia 19 de agosto, em Blumenau, palestra com a representante da Vigilância Sanitária Estadual Rita Claumann. No encontro, promovido pelo Sindicato do Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos do Vale do Itajaí – (Sincofarma), para os dirigentes e associados da entidade, a palestrante falou sobre a propaganda e publicidade de medicamentos.

A especialista explicou a atual regulamentação existente no Brasil e em Santa Catarina para que a divulgação de medicamentos seja feita de maneira correta. Estiveram presentes no evento mais de cem associados do sindicato que tiveram a oportunidade de tirar dúvidas acerca do assunto.

## SICOVAFARMA LANÇA SITE

Já está no ar o portal do Sindicato do Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos de Florianópolis. Elaborado para melhor atender a sociedade, empresários e representados pela entidade, o site fornece informações úteis ao setor farmacêutico, orientações jurídicas, notícias, tabelas sindicais e outros.

## SIREFLOP COMEMORA 60 ANOS

Em comemoração aos 60 anos de fundação do Sindicato dos Representantes Comerciais da Grande Florianópolis (Sireflop), a diretoria da entidade promoveu um jantar dançante no dia 10 de outubro, em Florianópolis.



# MAIS BENEFÍCIOS PARA VOCÊ E SUA FAMÍLIA



SESC Pousada Rural de Lages

Você que é empresário do comércio de bens e serviços agora também pode usufruir de benefícios, com descontos especiais, que só o SESC oferece. Aproveite e venha desfrutar momentos de lazer com sua família.

Faça o seu cartão cliente SESC.  
Ele será o seu passaporte de acesso às atividades e serviços.

**SESC**

SANTA CATARINA

Serviço Social do Comércio

Faz bem para você.

[www.sesc-sc.com.br](http://www.sesc-sc.com.br)

# O mercado vai abrir os olhos e também muitas oportunidades para você.



Você que está no mercado de trabalho, sabe a importância de um bom currículo. Que tal acrescentar a ele uma experiência de mais de 60 anos? Fazendo um curso de graduação ou pós-graduação do Senac você une teoria com a prática e se torna um profissional com novas competências para o mercado de trabalho.



## Faculdade de Tecnologia Senac

Consulte a programação:

- Cursos Livres
- Técnicos
- Graduação
- Pós-Graduação

[www.sc.senac.br](http://www.sc.senac.br)



*ótimo no seu currículo*