



TAPIS ROUGE

POR ADRIANO NOGUEIRA



PROJETANDO O FUTURO

RICARDO CAVALCANTE DIZ QUE A FIEC PREPARA UMA NOVA POLÍTICA PARA REPOSICIONAR O CEARÁ NO CENÁRIO INTERNACIONAL PÓS-PANDEMIA, COM UM SETOR INDUSTRIAL MODERNO E FOCADO NO DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL



plus
life 

Adria Plus Life é uma linha de produtos para você que quer uma vida com mais bem-estar e equilíbrio sem abrir mão do sabor e da praticidade.

Os biscoitos integrais são fontes de fibras e vitaminas, muito saborosos e feitos apenas com ingredientes selecionados, além de serem práticos para você levar a qualquer lugar. Adria Plus Life - Viva com mais!



CEREAL 1º

INGREDIENTE DA LISTA ★



Biscoitos Salgados

OS BISCOITOS SALGADOS ADRIA PLUS LIFE TRAZEM DUAS VERSÕES DIFERENTES, A MULTIGRÃOS: ELABORADA COM CEREAIS COMO LINHAÇA DOURADA, LINHAÇA MARROM E GERGELIM, E A VERSÃO INTEGRAL. SÃO FONTES DE FIBRAS E VITAMINAS A, D e E. ALÉM DE LEVES E CROCANTES, SÃO IDEAIS PARA UM LANCHE A QUALQUER HORA DO DIA.

Cookies

OS COOKIES ADRIA PLUS LIFE SÃO MUITO CROCANTES E SABOROSOS, FONTES DE FIBRAS E VITAMINAS A, D e E. VÊM EM PORÇÕES INDIVIDUAIS PARA PODER LEVAR E CONSUMIR A QUALQUER HORA E LUGAR.



Biscoitos Doces

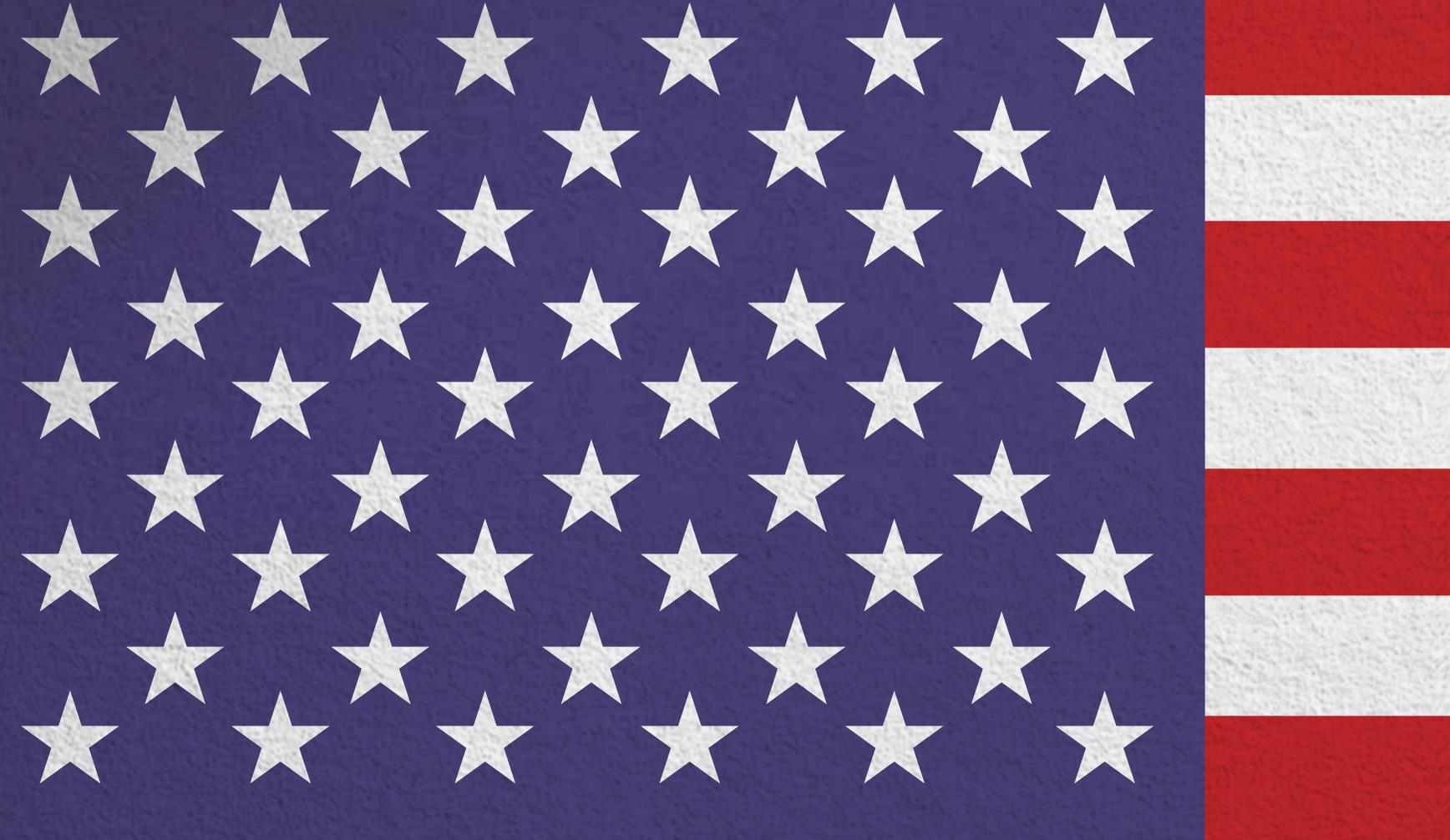
EM QUATRO VERSÕES SABOROSAS E NUTRITIVAS, ADRIA PLUS LIFE É UM BISCOITO INTEGRAL COM FONTE DE FIBRAS E VITAMINAS A, D e E. VEM EM DIFERENTES FORMATOS DE EMBALAGENS PARA TODOS OS GOSTOS E MOMENTOS DE CONSUMO.

Bits de Cereais

EM TRÊS DELICIOSAS VERSÕES, UM FORMATO INOVADOR E DIFERENTE DE TUDO O QUE VOCÊ JÁ VIU, OS BITS DE CEREAIS ADRIA PLUS LIFE SÃO SNACKS FEITOS COM FLOCOS DE ARROZ ADICIONADOS DE FRUTAS E CASTANHAS. SÃO FONTES DE VITAMINAS A, D e E. PERFEITOS PARA ACOMPANHÁ-LO EM TODOS OS MOMENTOS DO DIA.



* Cereal bits Cacau possui a castanha-do-pará como primeiro ingrediente da lista.



SABE AQUELE SONHO DE MORAR NOS EUA?

AGORA, ELE JÁ VEM MOBILIADO.

TEMOS TODA A LOGÍSTICA PARA MOBILIAR A SUA CASA NA FLÓRIDA
GARANTINDO UMA ENTREGA TURN KEY OU SEJA, 100% PRONTA PARA VOCÊ.



Agora, quem possui casa na Flórida já pode contar com toda a facilidade e qualidade no atendimento, na hora de mobiliar sua residência. O Grupo Evidência Móveis possui duas operações exclusivas para viabilizar todo o processo

Furniture and decorative objects for homes.
Consult corporate sales.

6965 Piazza Grande Ave Suite | 105 | Orlando | Florida | 32835



Móveis Turn Key: Aptos. mobiliados, Casas mobiliadas, Áreas Comuns, Offices, Coworking e Hotelaria

realizando a entrega Turn Key, com tudo pronto para você usar. É a Max, lá na Flórida, e a E-Corporate, aqui no Brasil. Quer móveis de qualidade internacional e atendimento com tempero brasileiro? Fale com a gente.

Móveis e objetos de decoração para residências. Consulte vendas corporativas para decorados, áreas comuns e áreas externas.

Fortaleza | Bezerra de Menezes 1485 | São Gerardo | 85 3223-3998 | @@evidenciamoveis
São Luís | Av. dos Holandeses 1000 | Calhau | 98 3313-4000 | @@evidenciaslz

ē corporate

ADMIRÁVEL MUNDO NOVO



A hora é de enxergar para além do nevoeiro que nos cerca. Sim, sobrevivemos aos momentos mais turbulentos e a tempestade começa a se afastar. Mas é preciso estar preparado para o novo mundo que se descortina na pós-pandemia. Depois de passar pela maior crise sanitária do século, o planeta exige mudanças. Nada será como antes. E reinventar-se é a nova ordem mundial.

Em entrevista à *Tapis Rouge*, o presidente da Fiec, Ricardo Cavalcante, conta como a Federação vem planejando o futuro da indústria cearense na pós-pandemia. Já o empreendedor e professor com PhD em Finanças pela University of London, Ricardo Mollo, adianta o perfil do consumidor nestes novos tempos.

Um dos setores mais atingidos pela paralisação provocada pelo novo coronavírus, a cadeia da Economia do Turismo investe em inovação e no rigor da segurança sanitária para começar a sua recuperação, prevista para acontecer de fato só em três anos. Já o mercado imobiliário espera se recuperar no segundo semestre do baque causado

pela pandemia. Antes da explosão do vírus pelo País, o segmento em Fortaleza comemorava seus melhores números desde 2015.

Esperança que também anima as concessionárias de automóveis. Não à toa. O desinteresse dos usuários pelos carros de aplicativo e transporte coletivo, causado pela covid-19, pode ser um estímulo a mais na compra de um veículo neste momento. Reabertos desde o último dia 8 de junho, os shoppings de Fortaleza adotam uma série de medidas de prevenção para receber o público em segurança. E os restaurantes da Capital implantaram rigorosas medidas sanitárias para reabrir suas portas.

E não é só. Esta edição mostra também como a M. Dias Branco precisou aumentar sua produção nos últimos meses. Tenha uma boa leitura e até a próxima!

Adriano Nogueira

EXPEDIENTE

REVISTA TAPIS ROUGE

Coordenação Geral: **Adriano Nogueira**

Edição: **Rodrigo Rocha**

Textos: **Lucas Braga, Tunay Peixoto,**

Naara Vale e Camila Gadelha

Produção: **Jordanna Ferreira**

Design: **Barbara De Salvi**

Tratamento de imagens: **Ícaro Guerra**

Foto de capa: **Edimar Soares**

Contato Comercial:

O Otimista Serviço de Comunicação Eireli

CNPJ: 0255327300019985 3016.3936

contato@tapisrouge.com.br

www.tapisrouge.com.br

Publisher: **Adriano Nogueira**

TAPIS ROUGE
POR ADRIANO NOGUEIRA

Impresso na **Gráfica Pouchain Ramos**

Tiragem **5.000 exemplares**

Periodicidade: **trimestral**

Estamos Preparados. Pode se sentir seguro.

Continuar cuidando dos nossos clientes e colaboradores é nossa prioridade.



Novo protocolo de limpeza e higienização dos aviões.



Filtros Hepa que deixam o ar livre de partículas durante o voo e são eficazes na eliminação de bactérias, vírus e fungos.



Novo serviço de bordo: pensado e desenhado para reduzir os pontos de contato.

Lembre-se que estamos oferecendo máxima flexibilidade nas compras dos seus bilhetes com possibilidade de alteração de datas.

Esperamos por você a bordo.

SU MÁ RIO



72

TURISMO

Atentas às regras de segurança sanitária, companhias aéreas implementam mudanças

12

CAPA

Ricardo Cavalcante: o desafio de pensar a indústria no pós-pandemia



32

VEÍCULOS

Concessionárias esperam recuperação rápida do mercado automotivo

54

COMÉRCIO

Shoppings implantam mudanças para garantir o distanciamento social

26

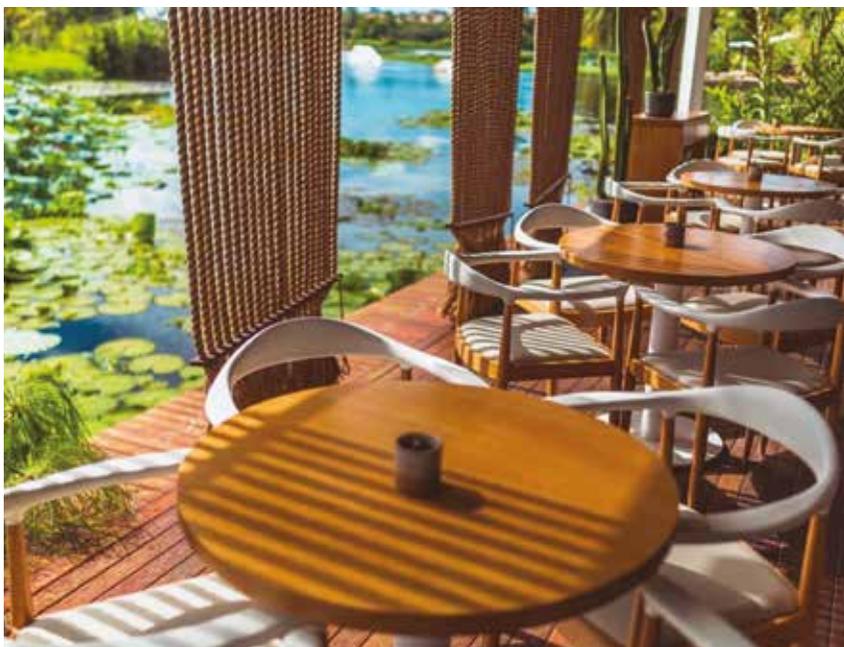
IMÓVEIS

Construtoras projetam reaquecimento das vendas ainda este ano

60

GASTRONOMIA

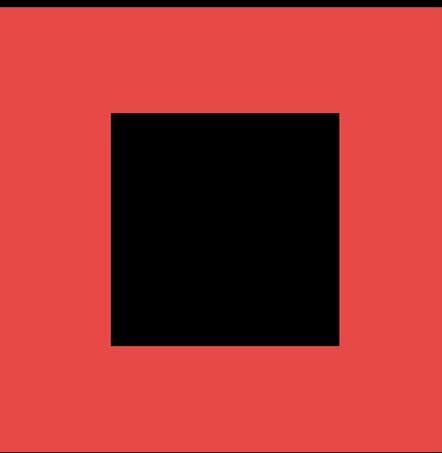
Restaurantes aderem a novos protocolos para a segurança dos clientes



38

ALIMENTAÇÃO

Fábio Cefaly, da M. Dias Branco, fala das mudanças no setor com a pandemia



MÓVEIS MARCATO.
ISSO É QUE É
DECORAÇÃO
MINIMALISTA.

 DESDE 1950

UMA LOJA PLANEJADA PARA ATENDER VOCÊ. A MARCATO POSSUI EXPERIÊNCIA NO MERCADO NA FABRICAÇÃO DE MÓVEIS DE ALTO PADRÃO, SEMPRE PENSANDO EM TODOS OS DETALHES. SALAS COZINHAS DORMITÓRIOS BANHEIROS LAVABOS CLOSETS



marcato



PLANEJAR O FUTURO DA INDÚSTRIA

AO COMPLETAR SETE DÉCADAS, A FIEC SEGUE ALTIVA E FORTE A TRANSFORMAR CRISE EM OPORTUNIDADE. SE RENOVA INTERNAMENTE E PROPÕE UM REDESENHO DA POLÍTICA INDUSTRIAL DE MODO A TORNÁ-LA MAIS MODERNA E SOCIALMENTE RESPONSÁVEL

Ao longo dos últimos 70 anos, a Federação das Indústrias do Estado do Ceará (Fiec) tem adquirido uma relevância para o estado que vai muito além das atribuições iniciais de uma entidade patronal. Para o atual presidente da casa, Ricardo Cavalcante, a mobilização de todas as estruturas ligadas à Fiec para combater efeitos da pandemia da covid-19 demonstra seu comprometimento em não apenas viabilizar políticas industriais, mas também oferecer auxílio neste momento singular. “A Federação, junto com Sesi, o Senai e o Instituto Euvaldo Lodi, representa muito para a sociedade cearense. São instituições que vêm formando

gente, cuidando da saúde das pessoas. O trabalho que a gente vem fazendo é muito importante para a sociedade cearense como um todo”, reflete.

A atuação da Federação nesse período se deu imediatamente após o decreto de fechamento temporário das atividades econômicas. Só uma das ações, a campanha “FIEC Salvando Vidas”, arrecadou entre empresas e pessoas físicas cerca de R\$ 12 milhões, que foram totalmente aplicados em ações de combate à pandemia, entre as quais se destacam a produção e distribuição de Equipamentos de Proteção Individual (EPIs), como aventais médicos e máscaras laváveis e protetores faciais tipo *face shield*, e de álcool em gel, além da compra de aparelhos respiradores novos e o reparo de vários outros.

Passados quatro meses, o trabalho da Fiec ganha outros focos. Um

deles é o desenho de novas diretrizes para uma política industrial que seja coerente com a realidade nascente. O presidente Ricardo Cavalcante instituiu um grupo de trabalho formado por economistas e empresários, que deverá apresentar, em 90 dias, um documento contendo as necessidades de mudanças e adequações do setor. “Queremos construir a indústria do futuro, em sintonia com as transformações em curso, conectada com o mundo contemporâneo e atenta aos novos comportamentos das pessoas; uma indústria que interaja com a ciência, a tecnologia e as instituições públicas e privadas, que gere riqueza, emprego e renda de forma sustentável, que valorize as pessoas, promova inovação e melhore as condições de vida da sociedade como um todo”, afirma Cavalcante.



Tapis Rouge - O que representa para o senhor estar presidindo a Fiec em um momento tão singular?

Ricardo Cavalcante - Ao mesmo tempo um enorme desafio e um verdadeiro privilégio. O Sistema Indústria representa muito mais para o Ceará, do que o cuidado direto com a indústria. O conjunto de suas instituições, que contempla além da Fiec, o Senai, o Sesi e o IEL, têm formado profissionais e qualificado nossas cadeias produtivas, dado eficiência à gestão das empresas e ampliado a competitividade dos produtos, cuidando da saúde das famílias das pessoas que conosco trabalham, e com isso, contribuído fortemente para o aprimoramento da sociedade cearense como um todo. E poder estar à frente de todo esse processo, animando um corpo de profissionais e lideranças empresariais comprometidas com o desenvolvimento sustentável do nosso estado, é por demais gratificante.

Tapis Rouge - Mesmo em um momento de tanta incerteza?

Ricardo Cavalcante - Houve um momento em que um ex-presidente me falou: “Mas Ricardo, com poucos meses na presidência



A FEDERAÇÃO
ESTÁ MUITO BEM
ESTRUTURADA,
CONTAMOS COM
PROFISSIONAIS
EXTREMAMENTE
COMPROMETIDOS



“você teve que enfrentar o pior período, coisa que nenhum outro experimentou?”. Interessante, não me deixei abalar por um só instante, tenho um espírito muito resiliente. Ademais, a federação está muito bem estruturada, contamos com profissionais extremamente comprometidos e conscientes do seu papel. Este é o nosso maior patrimônio. A nossa diretoria é dinâmica e competente, o que nos permite enfrentar e superar qualquer desafio de uma forma segura e tranquila. Com todo esse capital humano ao nosso lado, não há como se aquietar, somos movidos a seguir lutando. Portanto, não hesitamos em deixar de lado alguns projetos – a exemplo das comemorações dos 70 anos da Fiec – e tratamos de focar no que havia de mais importante para o momento, que era cuidar das vidas das pessoas e de preservar o máximo de empregos possível. A ideia de abrir a conta “FIEC Salvando Vidas” teve como propósito receber doações de empresas e pessoas dispostas a ajudar. A conta tem estatuto próprio, é auditada por uma organização de renome internacional, a Ernest Young, e os recursos geridos por representantes da Indústria, Comércio e do Estado, nomeados

especificamente para este fim. Arrecadamos R\$ 12 milhões vindos de 124 doadores, entre indústrias, empresários e pessoas físicas. Com isso compramos 1,243 milhão de EPIs, que foram doados para profissionais de saúde de todo o Estado; consertamos 133 respiradores que estavam sem uso nos hospitais públicos e compramos outros 20 respiradores novos, que foram entregues a unidades de saúde. Tudo feito sob termo de doação junto à Secretaria de Saúde do Estado. Também fizemos a maior pesquisa de soroprevalência já realizada no Brasil, com a realização de 9.900 testes, que permitiu entender um pouco mais a evolução da curva de contaminação da covid-19.

Tapis Rouge - Além da campanha “FIEC Salvando Vidas”, que outras providências que o senhor destaca?

Ricardo Cavalcante - Nós conseguimos fazer muita coisa, mas ainda há muito mais por fazer. Para falar das ações realizadas pelo Sistema Fiec, convém separá-las entre as nossas três casas, cada uma com papel específico. No Senai produzimos dezenas de milhares de protetores faciais tipo *face shield*, aventais e máscaras em TNT, que foram doados para hospitais da Capital e Interior; doamos tecido para a fabricação de milhares de aventais e máscaras como forma de incentivar os micro produtores em cidades do Interior; produzimos e doamos milhares de litros de álcool em gel 70%; e consertamos diversos aparelhos respiradores. O Senai do Ceará foi o primeiro do Brasil a receber e consertar respiradores. Em parceria com a UFC, Unifor, Esmaltec, Secretaria de Saúde do Estado, Fundação Cearense de Apoio à Pesquisa e o Dr. Marcelo Alcântara (médico), desenvolvemos um projeto inusitado, revolucionário, o ELMO, que consiste em um capacete de respiração assistida, que já está pronto para ser usado em pacientes com a covid-19 e outras doenças respiratórias. Ele evita a necessidade de intubação em até 55% dos casos, e custa menos de 5% de um respirador. O ELMO é uma inovação que prima pela simplicidade e sofisticação, e promete salvar muitas vidas no Brasil e no mundo. No Sesi o trabalho também tem sido intenso. Compramos e doamos mais 15 respiradores; doamos mais 100 mil máscaras

em tecido; compramos 30 mil Testes Sorológicos Rápidos para testar trabalhadores da indústria nesse momento de retomada; investimos no treinamento de médicos em cursos de Entubação e Reanimação junto à Associação Cearense de Medicina; doamos R\$ 1 milhão para a conta "FIEC Salvando Vidas"; investimos maciçamente em tecnologias para implantar educação à distância em 100% de nossas atividades educacionais, que diga-se de passagem, contou com 99% de frequência dos alunos nos últimos meses; e firmamos parceria com o Canal Futura para oferta de cursos à distância abertos para a sociedade. Com o IEL nós lançamos uma plataforma online para consultorias e cursos à distância, agilizando o processo de qualificação da gestão de nossas indústrias; lançamos um programa de Estágio e de Capacitação para Gestores Públicos; oferecemos palestras e *workshops* online com conteúdos especificamente direcionados por região do estado.



O MUNDO QUE SE
DESENHA À NOSSA
FRENTE NÃO
COMPORTA MAIS
UMA INDÚSTRIA
REATIVA, EXIGE
QUE SEJAMOS
PROATIVOS



Além do que, em parceria com os Sindicatos vinculados à Fiec, doamos 25 toneladas de alimentos para instituições de apoio a pessoas em situação de vulnerabilidade social.

Tapis Rouge - Como o senhor avalia este momento de pausa no setor produtivo?

Ricardo Cavalcante - O mundo se curvou ao coronavírus. Potências como Estados Unidos e China se ajoelharam diante da pandemia. Aqui não seria diferente. Mas, como todo problema traz em si um quê de aprendizado e oportunidade, a mudança de comportamento das pessoas e a carência por alimentos, remédios, instrumentos de uso doméstico e equipamentos de comunicação para atividades *home office*, possibilitaram que boa parte da indústria se mantivesse ativa e até ampliasse e diversificasse suas linhas de produção. Dos nossos 40 sindicatos, 26 continuaram funcionando, por representarem atividades consideradas essenciais ao novo momento. Aliás, diversas dessas indústrias se mostraram extremamente ágeis, gerando soluções inovadoras que trouxeram mais conforto e comodidade às pessoas durante o isolamento. Portanto, a indústria como um todo não ficou estagnada, não houve uma pausa completa, mas certamente os 14 Sindicatos cujos segmentos precisaram parar, tiveram os seus negócios bastante comprometidos. Nossa luta agora é para retomarmos as atividades de forma segura, respeitando todos os protocolos, cuidando das pessoas, e com isso continuar atenuando a curva da pandemia e alargando a geração de empregos. Estamos fazendo a nossa parte, como, aliás, sempre fizemos.

Tapis Rouge - De que forma estruturas criadas pela Fiec, como o Observatório e o Instituto Senai de Tecnologia, impactam no trabalho que está sendo feito agora?

Ricardo Cavalcante - O Observatório da Indústria da Fiec, assim como o Instituto Senai de Tecnologia, foram criados com propósitos que transcendem a este momento, nos credenciam a enfrentar o futuro para onde as convergentes tecnologias da indústria 4.0 caminham. O primeiro é estratégico para o desenvolvimento industrial, quando permite a coleta, tratamento, produção e difusão

de conhecimento e, com uso da inteligência artificial, a criação de cenários que favorecem a inovação e a sustentabilidade nos negócios. O segundo, oferece serviços técnicos de metrologia e consultoria, com o objetivo de aumentar a competitividade de indústrias de todos os portes, desenvolvendo soluções inovadoras para a criação de novos processos e produtos. Para se ter uma ideia da importância desses instrumentos, só no Observatório da Indústria, nesses primeiros meses da minha gestão, foram investidos mais de R\$ 3,5 milhões nos mais avançados sistemas disponíveis no mundo, a exemplo da Salesforce – plataforma global de CRM –, que coloca o nosso cliente no centro dos negócios; e da Gartner – maior empresa de geração de conhecimento do mundo –, que nos permite prever tendências e enxergar novas oportunidades. Com toda essa tecnologia, ganhamos vantagem competitiva e agilidade na construção de soluções atuais e futuras.

Tapis Rouge - O senhor enxerga oportunidades para indústria cearense no pós-covid?

Ricardo Cavalcante - Eu sempre olho para a frente, planejo hoje e trabalho com disciplina para colher no futuro. Como disse antes, sou resiliente, e como tal, costumo cultivar o otimismo. Quando tudo isso começou, mesmo diante de tanta incerteza, eu tinha consciência de quando passasse, nós precisaríamos de um plano consistente para retomar o caminho do crescimento. Daí ter criado um grupo de trabalho especialmente voltado para discutir cenários futuros para a indústria. Nomeei uma comissão liderada pelo primeiro vice-presidente da Fiec, Carlos Prado, coordenada pelo assessor econômico, Lauro Chaves, e composta por mais cinco economistas conhecedores da economia do nosso Estado, para que ouvissem todos os nossos 40 Sindicatos; conversassem com líderes das mais representativas indústrias do Ceará. A ideia é conceber uma visão de futuro da indústria que queremos ser num horizonte de médio e longo prazo. A comissão tem um prazo de 90 dias para apresentar um relatório contendo essa visão e os caminhos a seguir; as políticas que precisaremos conceber junto aos governos e aos órgãos de fomento, para chegar lá. O mundo que se desenha à nossa frente não



VEJO O CEARÁ
COMO DETENTOR
DE GRANDE
VANTAGEM
COMPETITIVA
FRENTE AOS
DEMAIS ESTADOS
BRASILEIROS, E
OS EMPRESÁRIOS
LOCAIS PRECISAM
ESTAR ATENTOS



comporta mais uma indústria reativa, exige que sejamos proativos, que projetemos o futuro desejado e tracemos planos assentados em bases científicas, lógicas, coerentes com os rumos das mais avançadas economias. Não cabe aos governos ditar o progresso, somos nós que o construímos. Deles queremos a parceria, o apoio para seguirmos gerando emprego e renda, qualificando mão de obra, desenvolvendo tecnologia, melhorando as condições de vida das pessoas.

Tapis Rouge - E quanto aos gargalos?

Ricardo Cavalcante - Estamos bem no meio de uma tempestade que não tem hora exata para acabar. Mas acredito que, apesar das perdas que não foram poucas, temos

muita chance de sair dela em condições de seguir competindo. As densas nuvens não cobriram apenas o Ceará, mas o mundo inteiro. Se até bem pouco a China era o maior celeiro de produção manufatureira do mundo, diante da intensa procura por produtos, não têm sido poucas as falhas cometidas por eles no atendimento à demanda global. Não basta ter mão de obra barata, é preciso estratégia, planejamento, eficiência logística e outros fatores para manter um crescimento sustentável. E nesse contexto eu vejo o Ceará como detentor de grande vantagem competitiva frente aos demais estados brasileiros, e os empresários locais precisam estar atentos às oportunidades que podem surgir. Nós temos um porto que tem localização geográfica estratégica para o comércio internacional e guarda um vínculo de expertise com um dos maiores do mundo, o de Roterdã, na Holanda. Temos uma ZPE que, além de ter sido a primeira a operar no País, é considerada a melhor do Brasil. Também somos a maior porta de entrada e saída de dados que trafegam via cabos de fibra ótica do Brasil para todo o mundo. Sem falar na capacidade de trabalho e criatividade do nosso povo, algo reconhecido mundialmente, e de estarmos em um país que tem um mercado consumidor interno de cerca de 220 milhões de habitantes. Precisamos agir com inteligência para atrair cada vez mais indústrias globais para o Ceará, a exemplo de uma CSP, que em pouco tempo se tornou uma das maiores siderúrgicas do mundo. Acrescente-se o Polo de Saúde no Eusébio, o Polo Metalmeccânico em Tabuleiro do Norte, a capacidade operacional da nossa Indústria de Construção Civil, e teremos ainda mais razões para acreditar na competitividade do Ceará. E temos ainda o enorme potencial que a nossa costa litorânea, com 573 quilômetros de extensão, oferece para a nova Economia do Mar. Há gargalos? Claro, especialmente no que tange a uma legislação que já tem mais de 20 anos, em um ambiente econômico e tecnológico completamente diferentes. Só para se ter uma ideia, ano passado o Ceará ocupou o primeiro lugar em exportação de lagosta, atum e peixe vermelho. Exportamos US\$ 70 milhões, quando poderíamos ter exportado US\$ 240 milhões. O que faltou? O governo



entender que precisamos modernizar nossos barcos. Temos 3 mil barcos com mais de 25 anos, que não conseguem competir com um barco japonês ou espanhol, que são de alumínio e têm motores três vezes mais potentes. Modernizando somente este setor, a gente aumenta significativamente o processamento de peixe e de lagosta, podendo chegar a patamares bem superiores. Um exemplo claro de legislação ultrapassada é a que proíbe a exportação da cabeça da lagosta, que também tem carne. Pasmem, só com essa carne da cabeça da lagosta a gente perde cerca de R\$ 100 milhões por ano. Então, precisamos mostrar aos legisladores federais, estaduais e municipais, que precisamos atualizar a legislação. A gente não pode seguir jogando fora recursos que podem ser transformados em fonte de riqueza sustentável.

Tapis Rouge - O senhor falou sobre essas fragilidades da China, porém, ela vem exercendo muito fortemente o soft power, por meio da diplomacia médica. Estrategicamente falando, é melhor ter a China como parceira ou tentar disputar alguns mercados?

Ricardo Cavalcante - Todos os países do mundo são parceiros em potencial. Somos um estado acolhedor, estamos abertos ao

“

SOMOS UM ESTADO
PREPARADO PARA,
NUM FUTURO
BREVE, NOS
TORNARMOS
UM CELEIRO DE
OPORTUNIDADES
PARA O MUNDO

”

novo, desde que venham para promover desenvolvimento duradouro, coerente com os nossos princípios e que respeitem a nossa cultura. Precisamos nos mostrar atraentes a empresas globais, sejam elas americanas, chinesas ou europeias. Não é hora de escolher, mas de mostrar ao mundo o quanto somos capazes de acolher novos investimentos. É hora de expor os nossos diferenciais competitivos, dar visibilidade ao nosso porto que opera dentro dos mais avançados padrões logísticos; mostrar a imensa capacidade de oferta de infraestrutura da nossa ZPE; expor o enorme potencial logístico do nosso aeroporto, que apenas no último ano atraiu cerca de 50 voos internacionais e a maior operadora do mundo; explorar mais as infinitas possibilidades de comunicação dos 14 cabos de fibra ótica que partem de Fortaleza e do cinturão de fibra ótica que cobre todo o nosso estado; mostrar que não há mais problemas hídricos, pois com as águas do São Francisco estamos aptos a alimentar os mais ousados projetos. Enfim, somos um estado preparado para, num futuro breve, nos tornarmos um celeiro de oportunidades para o mundo. Não podemos perder essa janela de oportunidades, temos que agir rápido.

Tapis Rouge - Qual é o maior entrave imediato para a retomada da economia?

Ricardo Cavalcante - No curto prazo o nosso maior entrave se chama crédito. Sobre essa questão eu tenho me debruçado cotidianamente, conversando com ministros de Estado, presidentes de bancos, sempre na tentativa de resolver um problema que está posto e que carece de uma solução urgente. Se há dinheiro disponível e o governo liberou a concessão de crédito, por que o dinheiro não está chegando aos empresários? Esse problema é urgentíssimo! A propósito, essas e outras questões deverão ser reveladas de uma forma mais precisa, quando recebermos o relatório do grupo de trabalho, que trará um norte a ser seguido, expondo para cada problema a solução mais adequada, de modo a podermos dizer: “Governo, nós temos isto e precisamos daquilo para viabilizar.” É importante deixar claro que são os empresários os grandes responsáveis pela geração prática de riqueza.

BETO STUDART

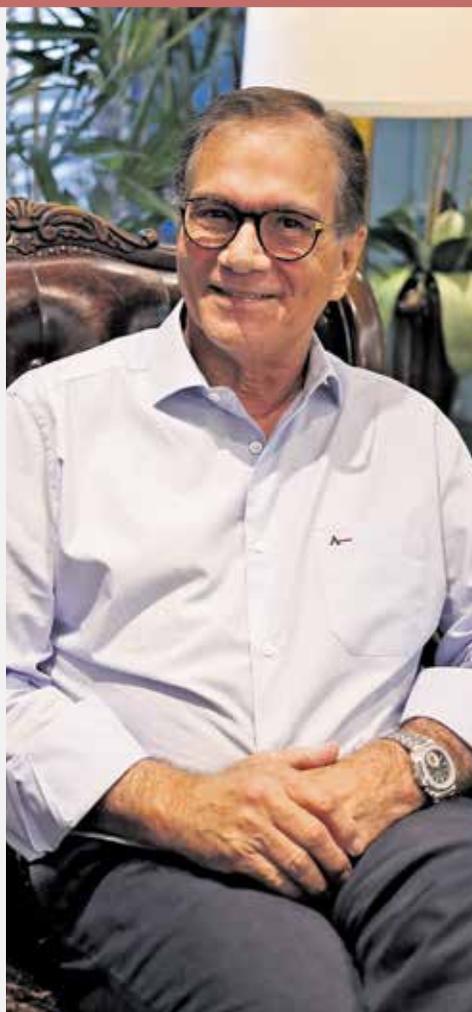
A ACADEMIA COMO ALIADA DA INDÚSTRIA

O penúltimo presidente da entidade, Beto Studart, que comandou a Fiec de 2014 a 2019, acredita que a sua principal colaboração à frente da Federação foi, em primeiro lugar, fomentar as parcerias entre o setor produtivo e as universidades e demais instituições de ensino.

“Acho que a grande tacada da gestão foi encurtar esse distanciamento com a academia. Com o governo nem tanto, sempre houve relativa proximidade, mas com a academia foi feito um trabalho muito importante, buscamos esse estreitamento. A indústria precisa muito do conhecimento científico. Havia esse distanciamento, parecia que o conhecimento era uma coisa hermética, proprietária, no sentido de só ter acesso quem o detém, e acabamos estabelecendo essa relação com todos os reitores e um ambiente muito construtivo, com muito respeito”, avalia.

Uma das iniciativas que demonstram a priorização da produção do conhecimento voltado para a aplicabilidade na economia real foi a instituição, em 2018, do Observatório da Indústria. A estrutura faz um levantamento completo e contínuo de todas as atividades industriais do Ceará por região, inclusive, traçando análises e projeções sobre profissões da indústria e potenciais de municípios. De acordo com Studart, até hoje “poucas federações têm um observatório. Além do Ceará, apenas Paraná, Santa Catarina e Espírito Santo”.

Para o empresário, há uma conexão clara entre esse diálogo fomentado quando presidente da Fiec com as ações em curso contra a covid-19, coordenadas pelo atual presidente, Ricardo Cavalcante, que foi diretor administrativo na sua gestão. “Nós aprimoramos e o Ricardo está dando outro patamar, um *upgrade*. Essa é a sorte da federação, todos que entram estão imbuídos do melhor propósito. O que está acontecendo agora não surgiu de uma hora para outra. O conhecimento já estava lá, os profissionais já estavam lá dentro”, ressalta.



BEATRIZ BLEY

“A retomada da economia vai depender muito dessa confiança e da vontade que as pessoas têm em consumir para si. Moradia não é uma bobagem, é uma decisão muito importante para todos nós. Então eu vejo que a economia vai voltar em 2021”, projeta.

Atual vice-presidente da Confederação Nacional das Indústrias (CNI), Beto Studart, afirma que a experiência como presidente da Fiec “é uma das coisas mais importantes das nossas vidas, porque entra como um coroaamento. Você respalda a Federação com as suas ações, e ela lhe respalda, porque é uma instituição muito forte, muito respeitada. Todos os presidentes foram visionários. Todos foram pessoas dedicadas, comprometidas com os seus segmentos econômicos, estabelecendo sempre uma relação boa com o Estado e com o Governo, mas sem submissão, uma relação de entendimento. Me sinto extremamente honrado, minha passagem pela Fiec é curricular”, orgulha-se.

OTIMISMO

Dedicado atualmente ao mercado de construção e incorporação de imóveis residenciais e comerciais de médio e alto padrão (ele começou na indústria atuando no ramo químico e fundou a Agripec, então principal companhia de defensivos agrícolas do Brasil, adquirida pela australiana Nufarm), via BSPar, Beto Studart crê que o País está prestes a encontrar uma saída para a atual crise.

“A minha percepção é de otimismo. Eu vejo que essa quantidade enorme de re-



Estamos de portas abertas. Novos caminhos se abrem pra você.

É com grande satisfação que o Grupo Newland reabre suas portas reforçando o compromisso que sempre teve com você: o de oferecer segurança e excelência em cada detalhe. Todos os protocolos de prevenção contra o Coronavírus estão sendo seguidos para que você se sinta à vontade dentro das nossas lojas como se sente em nossos veículos.



• Uso de máscara.



• Disponibilização de álcool gel.



• Medição de temperatura.



• Limpeza constante de veículos e ambientes.



ROBERTO MACÊDO:

A ERA DO FORTALECIMENTO SINDICAL

Presidente da Fiec por oito anos (de 2006 a 2014), o industrial Roberto Macêdo - um dos sócios do conglomerado alimentício J. Macêdo, que completará em breve 81 anos de fundação - teve uma gestão tão elogiada que ficou conhecida no meio empresarial como “era Roberto Macêdo”. Além de atos simbólicos, como a dispensa do motorista a que tinha direito, Macêdo foi o responsável por mexer na estrutura dos sindicatos que compõem a Fiec, aglutinando alguns que atuavam em áreas similares.

O empresário aponta essa renovação como um dos principais legados da sua gestão. “O fortalecimento sindical permitiu a renovação, a clareza de propósito e a representatividade dos sindicatos. Os efeitos começaram tênues e vieram em um crescente até o fortalecimento pleno da instituição”, explica. “Houve ainda a mudança no processo das eleições para presidente da entidade, e as ações de interiorização, com diversificação do parque industrial orientada para as vocações regionais”, completa.

Outros marcos foram a inauguração do Instituto Senai de Tecnologia em Eletrometalmeccânica, o mesmo que atualmente conserta aparelhos respiradores empregados na luta contra a covid-19; e a conclusão do Museu da Indústria. O equipamento ocupa uma área de aproximadamente 2 mil m² em um casarão no Centro, construído em 1871, e possui um acervo digital sobre o processo de industrialização do Ceará, espaço para exposições temporárias e está conectado a outros museus industriais do mundo.

Quando questionado sobre o papel da Fiec nos avanços alcançados pelo Ceará nas últimas décadas, Macêdo é direto. “Protagonismo na busca de regras claras, visão de longo prazo e estabelecimento de políticas com segurança jurídica, que permitam



ARQUIVO/TAPIS ROUGE

um desenvolvimento econômico e industrial protegido das tradicionais descontinuidades administrativas”.

DESAFIOS

Macêdo avalia que apesar do “seu lado maléfico”, as crises são focos de oportunidades para negócios mais amadurecidos. “Traz também grandes oportunidades para o desenvolvimento dos negócios, para o fortalecimento da humanidade e possibilidade de redução das desigualdades. Essa que estamos passando, acredito que seja a mais surpreendente e a de maiores consequências, em um prazo que não temos condição de definir por quanto tempo iremos sofrer os seus efeitos. Pelo que sinto, as pessoas não serão mais as mesmas daqui para frente”, avalia.

O industrial aponta que a recuperação

do setor industrial cearense passará necessariamente pela ampliação de parcerias e de adoção de novas tecnologias. “Assim como Euclides da Cunha disse que o nordestino é antes de tudo um forte, gosto de falar que essa definição se aplica perfeitamente ao cearense. Tenho certeza de que teremos energia, inteligência e fé em Deus para superarmos essa pandemia, cada qual de acordo com as suas condições, competências e espírito empreendedor, contando com a evolução das novas tecnologias e em parceria com o resto do mundo para alcançarmos o desenvolvimento global. Contamos com condições favoráveis, como o hub do Porto do Pecém, com a ZPE, o hub da informação digital e o hub aéreo, que são grandes plataformas prontas para o que virá depois da crise”.

A woman with long brown hair and sunglasses is holding a baby. The baby is wearing a yellow hoodie and a white headband with a red and white pattern. The woman is looking up at the baby with a smile. The background is a solid blue color.

RIO MAR
Fortaleza
Viva a esperança

É SEMPRE BOM
DIZER "SEJA
BEM-VINDO"

De volta com
RIO MAR

www.riomarfortaleza.com.br

 /riomarfortaleza

 @riomarfor

JORGE PARENTE: BUSCA POR INVESTIMENTOS EXTERNOS E MAIS CRÉDITO

DIVULGAÇÃO



Economista e industrial com larga experiência no setor alimentício (além de ter sido executivo em empresas como Parmalat e J. Macêdo, foi sócio da Laticínios Betânia), Jorge Parente, que presidiu a Fiec entre 1999 e 2006, buscou consolidar o Ceará no cenário industrial do Brasil por meio do fortalecimento institucional e da atração de negócios com outros países.

“A Fiec passou a atuar junto com o governo nas políticas industriais implementadas a partir das ações voltadas para o setor, dentro de uma nova política industrial com a atração de investimentos externos e o fortalecimento da indústria local. Objetivamente, a Fiec foi protagonista destacada nas ações dos últimos cinco governos da nossa história”, opina.

Dentro desta estratégia de fortalecimento institucional, Jorge Parente alcan-

çou feitos como a instalação do primeiro posto avançado do Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), fora das suas sedes regionais (Pernambuco, Pará, Curitiba e São Paulo, além da sede nacional no Rio de Janeiro e da representação em Brasília). “Antes, em 50 anos, o Banco havia realizado apenas cerca de 300 operações de crédito no Ceará. A partir de então, já são mais de 13 mil contratações com a injeção de aproximadamente R\$ 8 bilhões na nossa economia. O mais importante disso continua sendo a capilaridade junto às micro e pequenas empresas, que antes não tinham acesso às linhas de financiamento do Banco”.

RECORDE NO SENAI

Parente também destaca a ampliação das capacitações profissionalizantes via

Senai. “A constante produtividade buscada na indústria cearense, que possibilitou a capacitação de 659.540 treinamentos aos industriários cearenses na minha gestão”, que em cinco anos superou “os treinamentos realizados pelo Senai nos 50 anos anteriores”, ressalta.

Outro ponto trabalhado por Parente foi a área social, com a instituição do Conselho de Responsabilidade Social do Ceará, responsável por fomentar na indústria a adoção de conceitos relacionados à sustentabilidade. “A virada do milênio exigia uma nova visão dos negócios. Essa iniciativa levou a CNI a replicar o modelo em todo o País, em 2005, pelo então presidente, Armando Monteiro”, complementa. Neste âmbito, somente o Sesi atendeu 922.611 pessoas no período. Outra parceria que alcançou milhares de pessoas no período foi o programa Cozinha Brasil Sesi, “braço operacional do Programa ‘Fome Zero’ do Governo Federal”. “No total do período foram fornecidas 55 milhões e 776 mil refeições aos industriários, alunos das Escolas do Sesi e população de baixa renda”. Também foi na sua gestão que o Museu da Indústria foi concebido.

Citando o escritor pernambucano Ariano Suassuna, Jorge Parente afirma ser um “realista esperançoso” e lembra que “a palavra ‘crise’ pode ser transformada em ‘crie’, que sugere criatividade, se dela retirarmos a letra ‘s’, de sofrimento”.

Parente avalia que, neste momento de retomada, “será imprescindível administrar o caixa, mantendo a liquidez”. “Depois, o setor industrial cearense tem que ser repensado do ponto de vista tecnológico e de gestão, buscando alguns pontos essenciais: inovação em processos e produtos, com a efetiva busca da produtividade para a nova competitividade que virá, reavaliando, inclusive, se o maquinário está adequado ao novo cenário”.

SOHO

Uma experiência inesquecível!



● SALMÃO TARTARE

DELIVERY  SOHOFORTALEZA.COM  99997.1931

 /sohofortaleza  @sohofortaleza

FERNANDO CIRINO GURGEL: O “SOBREVIVENTE” COM 50 ANOS DE TRAJETÓRIA



BRIAN DUTERVIL

Praticamente nascido dentro de uma indústria - a tradicional Fundação Cearense, criada em 1855, pertenceu à sua família -, Fernando Cirino Gurgel montou o seu primeiro negócio próprio aos 24 anos, recém-saído da graduação em Economia pela Universidade Federal do Ceará. Logo em seguida, aos 28, iniciou a sua atuação em entidades de classe e não parou mais.

Desde então, sempre dividiu o tempo entre as suas empresas Durametal (atualmente controlada por outro grupo) e Metaneide (agora gestora de uma carteira imobiliária) com a atuação em entidades como o Sindicato da Indústria Metal-mecânica; o Centro Industrial do Ceará (CIC); a Fiec, entre 1992 e 1999, e posteriormente, a CNI.

Fernando Cirino Gurgel orgulha-se por completar, em dezembro, 50 anos de ati-

vidade empresarial. "Me considero um sobrevivente. Vi de tudo: congelamento, hiperinflação, confisco de poupança, mudança de moeda, uma série de coisas que na vida de um empreendedor são obstáculos pesados. E agora a pandemia, que no Brasil foi pior porque veio temperada com uma crise política", ressalta.

À frente da Fiec, encampou ações para descentralizar as atividades, por meio da criação de Delegacias Regionais da federação, facilitando a vida de trabalhadores das indústrias da Região Metropolitana de Fortaleza; estabeleceu métodos de gestão de resultados; inaugurou um dos prédios anexos do atual complexo da Casa da Indústria; mobilizou o empresariado local em mais uma campanha para sensibilizar o Governo Federal sobre a necessidade de transposição das águas do rio São Francisco para o Ceará e foi

o responsável por conectar a federação com a, então iniciante, internet.

DEVER DE CASA

Fernando Cirino acredita que o Brasil poderá sair fortalecido dessa pandemia, "se fizer o dever de casa". "A população nunca esteve tão ciente das fragilidades que têm o País, ela está muito atenta", o que deve se refletir em uma cobrança mais efetiva das respostas dos governos.

"O Brasil terá uma oportunidade de se reinventar. Se passarmos a valorizar o que temos, podemos ter o país do sonho de todos nós. Essa pandemia, uma vez vencida, terminará trazendo um bônus. O ônus já trouxe, a partir de agora vamos esperar o crescimento priorizando as pessoas. É inaceitável a pobreza do Brasil, que deve ser combatida não com populismo, mas com muito trabalho e determinação", resume.

NOVO RENAULT

DUSTER²⁰²⁰

A NOVA TEMPORADA DA SUA VIDA MERECE ESSE GIGANTE.



Com interior renovado, design totalmente inovador e com o melhor da tecnologia a seu favor, o novo Renault Duster chegou à Regence e espera por você!

A PARTIR DE:

R\$ 69.990*
À VISTA

* VERSÃO ZEN, CÂMBIO MECÂNICO, COR SÓLIDA

MAIS COMODIDADE PARA VOCÊ!
ATENDIMENTO 100% ONLINE.

No trânsito, dê sentido a vida.



Você escolhe
seu carro



Enviamos fotos,
vídeos e tiramos
suas dúvidas



Análise e aprovação
de crédito
(negociações, simulações
e assinatura de contrato)



Revisamos a
documentação



Entregamos
o seu veículo
em casa

Av. Aguanambi, 1900
(Esquina com a rotatória)

(85) 3388.4040

Av. Santos Dumont, 7600

(85) 3388.4000



renaultregencefortaleza



(85) 9 8929-5533



REGENCE

SEM RENAULT É BOM!

Dunas e Aguanambi

Duster Zen 1.6, cor branca, preço de tabela de R\$ 71.490,00 por R\$ 69.990,00, a vista. Condição válida para operações com pessoa física para a aquisição perante a Rede de Concessionárias Renault Regence. Frete incluso. Em caso de financiamento, seu crédito será sujeito à análise e aprovação de cadastro com taxas a partir de 0% pela Financeira RCI do Brasil. Promoção válida até 30/05/2020. Para mais informações, consulte a Concessionária Regence Renault mais próxima de você, nas Dunas ou na Aguanambi.

QUEDA DOS JUROS ESTIMULA COMPRA DE IMÓVEIS

BEATRIZ BLEY

AS EXPECTATIVAS DAS CONSTRUTORAS PARA O SEGUNDO SEMESTRE SÃO POSITIVAS. CONDIÇÕES COMO A BAIXA TAXA DE JUROS, AGILIDADE NAS APROVAÇÕES E FLEXIBILIDADE NO PLANO DIRETOR PROMETEM AQUECER O MERCADO AINDA ESTE ANO

O mercado imobiliário na Grande Fortaleza vinha registrando seus melhores números desde 2015, até que o isolamento social fez as buscas despencarem. Mas as expectativas para o segundo semestre deste ano são positivas, principalmente quanto ao alívio do estoque das construtoras e incorporadoras.

Patriolino Dias, diretor da Dias de Sousa Construções, lembra que as empresas “fizeram seu dever de casa” ao não lançarem muitos novos empreendimentos. “Entre lançamento e entrega demora-se aproximadamente 42 meses. Como não se lança há quatro anos, acreditamos que este será um ano de novidades. Estavam previstos dois empreendimentos. Vamos lançar um e avaliar o mercado”.

Também presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil no Estado (Sinduscon-CE), Patriolino contabiliza que até o fim de 2021 alguns tipos de imóveis novos devam faltar em Fortaleza, após o esgotamento do estoque. “Se o cliente antes queria 100 m², ele agora procura 150m², porque precisa adaptar o escritório dele à realidade atual, de distanciamento, mais espaço e mais cuidado. Apesar de várias empresas estarem reduzindo custos, aquelas que conseguiram navegar de melhor maneira estão procurando área maior para adaptarem realidade à prote-



DAVI FARIAS

Ronaldo Barbosa, da Colmeia, crê que este é o momento certo para comprar

ATÉ O FIM DE 2021 ALGUNS TIPOS DE IMÓVEIS NOVOS DEVEM FALTAR EM FORTALEZA, APÓS O ESGOTAMENTO DO ESTOQUE

Patriolino Dias:
empresas “fizeram
seu dever de casa”

ção de seus funcionários”, concorda Fábio Albuquerque, diretor de Incorporações da BSPar.

Seguindo as recomendações especiais dos órgãos internacionais de saúde e entidades reguladoras do segmento da construção civil, a construtora Diagonal retomou suas atividades em todo o estado. De maneira gradual, com 30% do efetivo nas obras e no escritório, obedecendo as orientações sugeridas pelo decreto governamental. A empresa pretende restabelecer, dentro do possível para o atual cenário, parte do ritmo de crescimento previsto para o ano de 2020.

A Diagonal também está com uma expectativa para a retomada das atividades de maneira gradual. João Fiuza, diretor da Diagonal, diz que “estamos felizes com a retomada, e atentos a todas as medidas de segurança. Trabalhamos muito durante a quarentena nos preparando para que as atividades pudessem ser retomadas da maneira mais eficiente e segura. Estamos com novos projetos em andamento e aguardando o momento certo para lançarmos. Muitas novidades virão nos próximos meses”, comenta.

CONDIÇÕES DE COMPRA

Em 2015, a taxa do Sistema Especial de Liquidação e Custódia (Selic) estava em 14,25% ao ano. Atualmente, para estimular a economia e conter impactos da pandemia, caiu a 3%,



DAVI FARIAS

INVESTIDORES QUE BUSCAM DIVERSIFICAR OU TRANSFERIR INVESTIMENTOS, TÊM NO MERCADO REAL OPORTUNIDADE SEGURA

o que inviabiliza investimentos em renda fixa, por exemplo. Investidores que buscam diversificar ou transferir investimentos, têm no mercado real oportunidade segura. A ressaca da bolsa de valores em 2020 também pode ser outro motivo para esta migração, em busca de rentabilidade.

A queda das taxas de juros também insere parte da população que não conseguia comprar imóveis, já que a prestação da parcela tinha amortização do principal e outra grande parte em juros.

Com tais condições favoráveis, o

momento para realizar o sonho da casa própria é este, de acordo com Ronaldo Barbosa, diretor financeiro da construtora Colmeia. “Há taxas de juros convidativas e condições de prazo bastante elásticas. É uma pena que o mundo tenha sofrido com a covid-19, senão o mercado imobiliário estaria decolando. Estávamos nessa volta de crescimento e fomos pegos pela pandemia, mas já estamos tendo aumento na procura, em especial daqueles que haviam pausado as negociações e agora querem fechar contratos”, detalha.

Redescubra

o



Brasil



MORADA DOS CANYONS (PRAIA GRANDE - SC)

INCLUI:

- 2 NOITES DE HOSPEDAGEM COM CAFÉ DA MANHÃ
- VOO DE BALÃO AO PÉ DA SERRA
- PICNIC NO MORRO DOS CABRITOS, COM VISTA DE 360 GRAUS, UM MIRANTE NATURAL
- ESTACIONAMENTO
- INTERNET NOS CHALÉS

A PARTIR DE 12X DE R\$186,67

RESERVA DO PATACHO (PRAIA DE PATACHO - AL)

INCLUI:

- 3 NOITES DE HOSPEDAGEM NO BANGALÔ AQUÁRIO
- PISCINA COM VISOR DE VIDRO E HIDROMASSAGEM PRIVATIVA
- ESPUMANTE NO QUARTO
- MATERIAL DE VIAGEM EXCLUSIVE

A PARTIR DE 12X DE R\$195,00

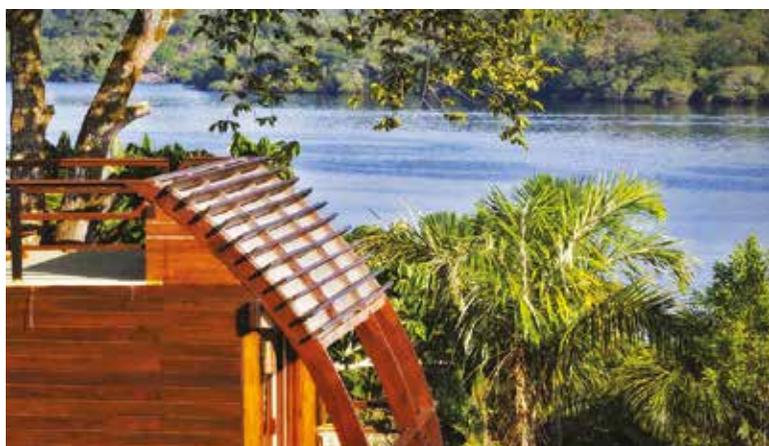


MIRANTE DO GAVIÃO (NOVO AIRÃO - AM)

INCLUI:

- 5 DIAS DE HOSPEDAGEM COM CAFÉ DA MANHÃ, ALMOÇO E JANTAR
- TRANSFER IN/OUT MANAUS - NOVO AIRÃO
- PASSEIOS TURÍSTICOS PELO AMAZONAS
- MATERIAL DE VIAGEM EXCLUSIVE

A PARTIR DE 12X DE R\$570,00



☎ 3466.6000



CASABLANCATURISMO.COM.BR

Valores por pessoa em apto. duplo. Oferta de lugares limitada. Reservas sujeitas a confirmação e disponibilidade. A Casablanca Turismo reserva-se o direito de alterar sem aviso prévio os preços anunciados conforme acertos de valores a serem feitos no ato da confirmação da reserva, assim como todas as datas de validade. Consulte o período de promoções e data de saída. Os pacotes não incluem taxas nem gorjetas, exceto quando mencionadas. Reservamo-nos o direito de qualquer erro de digitação e/ou impressão. Fotos meramente ilustrativas.

As lições do trimestre difícil podem agregar na desburocratização. “Refizemos nosso processo de assinatura de contrato, para que o cliente não precise vir ao escritório da construtora. Agora, totalmente online, este modelo trouxe uma agilidade fantástica. Vamos mantê-lo no pós-pandemia: será o padrão para contratos de compra e venda de unidades”, completa Fábio Albuquerque, da BSPar.

As construtoras são unânimes quanto à projeção positiva para o segundo semestre deste ano. O Sinduscon tem agido ainda junto à Prefeitura de Fortaleza sobre agilidade nas aprovações e flexibilidade no plano diretor, visando o fomento do mercado. Com a Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), tenta junto ao Governo Federal incentivos para financiamentos via Caixa Econômica Federal.

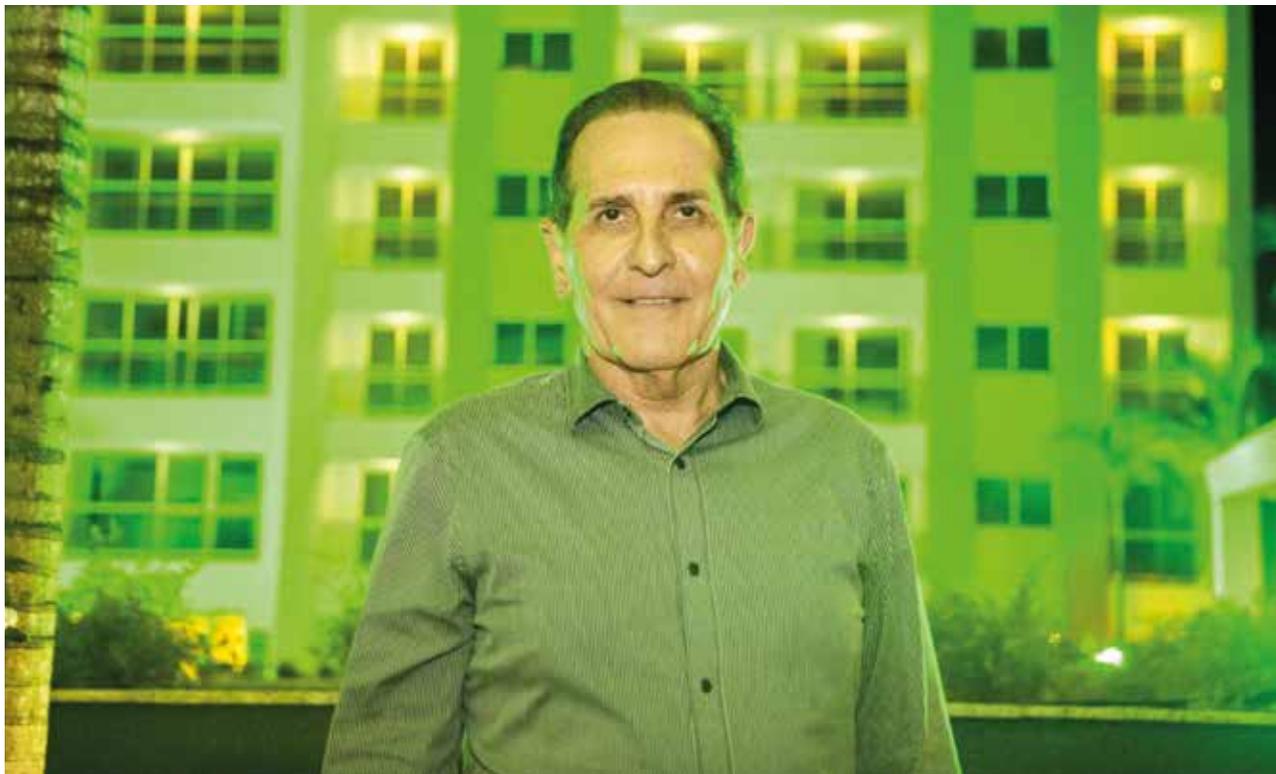
CUIDADOS E AÇÕES

As empresas têm mantido protocolos rígidos em escritórios e obras. Antes do expediente, funcionários em obras e escritórios têm temperatura corporal e saturação aferidas.

Testes rápidos, campanhas internas de prevenção, marcações de piso, revezamentos de turno, limite de concentração de pessoas por pavimento também foram soluções aplicadas.

João Fiuza, diretor da Diagonal, diz que muitas novidades virão

ARQUIVO/TAPIS ROUGE



**A experiência
do Moleskine
em um lugar
especial:
sua casa.**



FAÇA SEU PEDIDO: MOLESKINEGASTROBAR.COM.BR/EMCASA

Moleskine



PEÇA TAMBÉM
PELO WHATSAPP:
(85) 98948-8983



SIGA A GENTE
NO INSTAGRAM:
@MOLESKINEGASTROBAR



MERCADO REAQUECIDO

CONCESSIONÁRIAS PROJETAM RECUPERAÇÃO RÁPIDA, AINDA QUE GRADUAL, ESTE ANO. O DESINTERESSE DOS USUÁRIOS PELOS CARROS DE APLICATIVO E TRANSPORTES COLETIVOS PODE SER ESTÍMULO À COMPRA DE UM VEÍCULO NESTE MOMENTO

As concessionárias cearenses estão confiantes em boa retomada das vendas de automóveis ainda em 2020. Mesmo após o desaquecimento nos meses de isolamento, as marcas projetam recuperação no segundo semestre, com incentivos e atrativos ao consumidor.

A Toyota Newland registra aumento na procura desde a reabertura das lojas físicas. “Temos percebido um bom fluxo e, conseqüentemente, os volumes de test drives e de vendas vêm crescendo a cada dia. Algumas pesquisas especializadas afirmam que em torno de 40% dos clientes interessados em comprar carro 0 km neste ano, estavam aguardando a reabertura das concessionárias. No último trimestre queremos equiparar os números aos de 2019”, frisa Evaner Bertolini, gerente-geral comercial da Newland.

GRUPO ADTSA NO CEARÁ

Chevrolet Silcar, Renault Regence
- Dunas e Aguanambi, Citroën
Pigalle e Volkswagen Meira Lins

GRUPO NEWLAND NO CEARÁ

Toyota Newland - Sobral, Juazeiro
do Norte e Fortaleza: Kennedy,
Washington Soares e Abolição;
Seminew Kennedy; Seminovos
Fortaleza; Newsedan Jeep -
Rogaciano Leite e Virgílio Távora;
Newsedan Mercedes-Benz;
Newland Lexus; Newroad Harley-
Davidson; Newland Service; e
Seminovos Premium

A projeção animadora também é compartilhada pela Chevrolet Silcar. “Acreditamos que a procura de carros vai se dar em todos os níveis. Nossa linha premium baixou de preço, mesmo com a alta do dólar. A linha de entrada também vai ser procurada pois alguns clientes vão diminuir a procura por carros de aplicativo (pela questão sanitária), o que deve impulsionar esse segmento”, detalha Augusto Vianna, superintendente da Silcar.

Promoções, descontos, menores taxas de juros e maior prazo para pagamento são incentivos das empresas desde os meses de portas fechadas, em cumprimento ao decreto estadual de isolamento social. O período foi de fortalecimento das vendas em canais digitais e manutenção do contato com os clientes, inclusive em pós-vendas. “Intensificaremos os esforços para proporcionar as melhores condições e um grande estoque para entrega imediata de toda a linha Toyota. As taxas de juros atrativas e as boas vantagens irão permanecer”, completa Bertolini.

As lojas físicas funcionam seguindo as recomendações sanitárias, disponibilizando álcool em gel, reduzindo o número de funcionários, aferindo temperatura corporal de clientes e colaboradores, mantendo também distanciamento de pessoas e adequação de mobiliário.

Ricardo Feitosa, superintendente da Citroën Pigalle e BMW Welle Motors, pontua que clientes corporativos têm mantido intenção de compra. “Há ramos que atendemos com furgões, os quais até tiveram um aumento na demanda. Nosso principal produto é o Citroën Jumpy, com motor a diesel de última geração, capacidade de 1500 kg e 6,5 de cubagem. Tamanho ideal para uso nas cidades e muito conforto”.

Ele calcula que as vendas em 2020 alcancem entre 70% e 80% do planejado inicialmente. “Não creio que vai mudar o perfil médio do comprador. O que acontece nesse momento é que quem foi impactado pela pandemia está postergando a compra”, completa Ricardo.



FOTOS: ARQUIVO/TAPIS ROUGE



PROMOÇÕES, DESCONTOS,
MENORES TAXAS DE JUROS E MAIOR
PRAZO PARA PAGAMENTO SÃO
INCENTIVOS DAS EMPRESAS DESDE
OS MESES DE PORTAS FECHADAS

GINÁSTICA

**GINÁSTICA
NA EMPRESA**

ONLINE



*Contrate o serviço de Ginástica na
Empresa na modalidade online*

AULA EXPERIMENTAL GRATUITA

BENEFÍCIOS

- ✓ *Atendimento customizado*
- ✓ *Sessão de ginástica de 10 a 12 minutos*
- ✓ *Sessão mensal com nutricionista com duração de 50 minutos (webinar)*
- ✓ *Preço mais atrativo*
- ✓ *Flexibilidade de horários*

No caso da Renault Regence, os clientes que estão frequentando os *showrooms* são mais objetivos. A despeito da queda no movimento das lojas, as vendas já são em torno de 50% do registrado antes da pandemia. “As pessoas pesquisaram antes na internet e quando chegam aqui já é para comprar, chegam decididas. Antes visitavam várias concessionárias. O negócio só não é concretizado quando o cliente não consegue aprovação de financiamento. A retomada vai ser melhor do que a gente imaginava”, diz o superintendente da concessionária, Alexandre Leão.

Certamente, inovações nas práticas de vendas serão mantidas, como mais informações sobre seminovos nas vendas online, entrega de carros na casa do cliente e desburocratização de processos.

NA RENAULT
REGENCE, AS
VENDAS JÁ SÃO EM
TORNO DE 50% DO
REGISTRADO ANTES
DA PANDEMIA



BEATRIZ BLEY



LEVE PARA CASA OS MELHORES PRATOS DA VILA GALÉ

ENTRE NO SITE, CONSULTE O MENU E FAÇA SEU PEDIDO
POR TELEFONE, WHATSAPP E E-MAIL E VÁ AO HOTEL
APENAS PARA RETIRAR A SUA REFEIÇÃO

VILA GALÉ FORTALEZA

(85) 99602-1323 | fortaleza@vilagale.com

SEMPRE PERTO DE VOCÊ
WWW.VILAGALE.COM

CUSTO-BENEFÍCIO IMPULSIONA INDÚSTRIA

SEGMENTOS ESSENCIAIS, COMO O ALIMENTÍCIO, ESTIVERAM ENTRE OS MENOS IMPACTADOS NO PERÍODO. NO CASO DA M. DIAS BRANCO, CRESCEU A DEMANDA DE PRODUTOS PRÁTICOS E DEMOCRÁTICOS COMO CREAM CRACKER, RECHEADOS, MARIA, MAISENA E MACARRÃO INSTANTÂNEO



O

aumento da demanda na indústria de massas e biscoitos no segundo trimestre deste ano deveu-se principalmente pelo custo-benefício destes alimentos. Segmentos essenciais, como o alimentício, estiveram entre os menos impactados no período.

A M. Dias Branco, com mais de 30% de participação no mercado de massas e biscoitos, contabilizou aumento da demanda em boa parte de seu portfólio (19 marcas no Brasil). Produtos práticos e democráticos como cream cracker, recheados, maria, maisena e macarrão instantâneo estiveram ainda mais na mesa do consumidor.

“Refizemos o nosso planejamento de demanda por entender que o consumidor está buscando produtos acessíveis e que também possam ser adquiridos de outras formas. Um bom exemplo é a parceria que fizemos com o aplicativo de *delivery Rappi*”, pontua Fábio Cefaly, diretor de Relações com Investidores da M. Dias Branco.

A companhia cresceu em exportações nas categorias de massas, biscoitos e margarinas. A atuação regional se fortaleceu também nas categorias de farinhas, bolos e *snacks*. O crescimento expressivo na venda de massas é atribuído ao maior tempo dedicado pelo consumidor na cozinha, criando e relembrando receitas.

“O momento é positivo em diferentes segmentos. Ao mesmo tempo em que o consumidor está mais sensível ao preço, ele tem buscado marcas de confiança. Nesse sentido, pela liderança em boa parte do País, estamos muito bem posicionados”, acrescenta o executivo.

A M. DIAS BRANCO CONTABILIZOU AUMENTO DA DEMANDA EM BOA PARTE DE SEU PORTFÓLIO (19 MARCAS NO BRASIL)



FOTOS DIVULGAÇÃO

A empresa tem mais de 30% de participação no mercado de massas e biscoitos



DIVULGAÇÃO

Dentre as incertezas e aprendizados deixados no trimestre, a busca por hábitos mais saudáveis deve ser intensificada, conforme análises da companhia. A saudabilidade, inclusive, deve ir além da preocupação com calorias ou funcionalidades - as quais já vinham ganhando espaço na mesa dos consumidores, nas últimas décadas, como produtos proteicos e com fibras. O olhar sobre a saúde deve considerar ainda as formas de produção, qualidade dos ingredientes e novos benefícios.

Outras exigências do consumidor abrangem o propósito e papel social das marcas. O fortalecimento de varejistas e produtores locais também foi tema de campanhas online durante a pandemia, dada a fragilidade das pequenas e microempresas.

“Uma crise como essa gera uma reflexão profunda sobre como temos cuidado do nosso planeta, da nossa saúde, os valores e crenças, as necessidades e ocasiões de consumo, e isso obviamente passa pela alimentação”, analisa Cefaly. Ele

OUTRAS EXIGÊNCIAS DO CONSUMIDOR ABRANGEM O PROPÓSITO E PAPEL SOCIAL DAS MARCAS

acrescenta que a M. Dias Branco mantém time multifuncional para desenvolvimento de produtos que contribuam para a redução do déficit nutricional de crianças e jovens no País e promovam melhorias dos atributos de saudabilidade do portfólio.

Moda com
o melhor prazo.

60 90
120 150

SEM ENTRADA
SEM JUROS



 /casapiocalcados

 @casapiocalcados



BATE-PRONTO COM FÁBIO CEFALY, DIRETOR DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Tapis Rouge - O senhor destaca ações sociais da empresa no período?

Fábio Cefaly - Sim. Trata-se de momento em que é necessário ter empatia e sensibilidade com a nova realidade das pessoas, e nosso foco foi fortalecer nossa relação através de campanhas de incentivo e cuidados com a pandemia, como nosso projeto “Você doa, a gente doa”, referente à doação de sangue, assinado por cinco de nossas marcas (Fortaleza, Vitarella, Piraquê, Adria e Isabela). Para tanto, a M. Dias Branco destinou R\$ 2,4 milhões para apoiar hemocentros, ajudar nas pesquisas em hematologia para o tratamento de pacientes com a covid-19 e estimular a doação de sangue, respeitando as normas sanitárias e garantindo a segurança dos doadores. Para cada bolsa de sangue arrecadada, foram destinados 500 produtos de suas marcas a entidades de apoio social nos respectivos estados. A companhia mobilizou também as plataformas de mídias sociais de suas principais marcas para engajar e conscientizar sobre a importância das doações de sangue durante o período da campanha, concluída em 29 de maio. Além disso, desde março, a companhia doou ainda outros R\$ 2,6 milhões em massas

e biscoitos para dezenas de entidades carentes em todo o País, totalizando R\$ 5 milhões em recursos financeiros para apoio à comunidade.

TR - A companhia tem reforçado ainda mais o papel social das marcas. Como se deu o engajamento?

Fábio Cefaly - Temos tido uma frente bastante atuante junto aos influenciadores digitais em *lives* como de Wesley Safadão, Xand Avião e Tirulipa, com doações expressivas, com milhares de alimentos entregues a diferentes instituições de apoio à população carente. Tivemos parceria com outros influenciadores, como a Sheron Menezes, na campanha de Dia das Mães de Adria, ou a *chef* Carole Crema - apresentadora do programa *Que Seja Doce*, do GNT - e nossa marca de farinhas Finna, no projeto “Juntos na Live”, em que ela ensina receitas práticas, com pautas voltadas a microempreendedores, que podem cozinhar para reforçar a renda nesse momento desafiador.

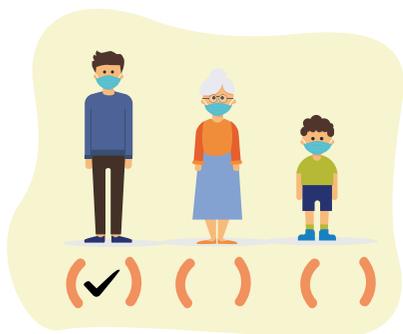
TR - Quais os principais cuidados tidos com a força de trabalho?

Fábio Cefaly - A M. Dias Branco teve que reagir rapidamente, com inúmeras transformações em todas as áreas,

com novos desafios e mudanças a cada momento, à medida que a pandemia avançou. Somos uma empresa com mais de 17 mil funcionários e 15 fábricas espalhadas por todo o País, e organizar tudo isso com eficiência e agilidade não foi fácil. Cada pequeno ajuste, quando contemplado nessa escala, se tornou um projeto gigante. Para organizar e coordenar esse trabalho, foi criado um comitê de crise para definir medidas de prevenção em todas as suas unidades industriais, em todos os escritórios comerciais e nas áreas em que a companhia atua. O comitê determinou campanha de prevenção nos diversos canais de comunicação interna; intensificação das medidas de higiene e saúde dos colaboradores, tais como pausas programadas para higienização das mãos; permissão do teletrabalho (*home office*) para parte dos colaboradores; liberação das atividades presenciais de colaboradores do grupo de risco; plano de contingência com abertura de 500 novas vagas temporárias para manter o nível de atendimento às demandas do mercado sem comprometer a saúde de nossos colaboradores; e equipe médica 24 horas disponível por meio de teleatendimento.

Vamos cuidar bem uns dos outros?

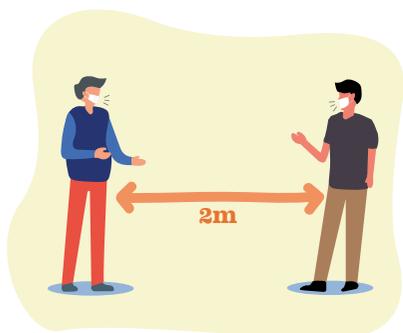
Siga estas medidas de segurança:



1- Escolha uma pessoa da família para fazer as compras e evite levar crianças.



2- Evite vir ao supermercado, se você apresenta sintomas de gripe, é idoso ou faz parte de qualquer outro grupo de risco.



3- Mantenha pelo menos 2m de distância de outras pessoas.



4- Evite tocar os produtos e devolvê-los à gôndola.



5- Higienize as mãos com álcool gel.



6- Indicamos o uso de máscara.

QUESTÃO DE POSTURA EMPRESARIAL

ELABORAR UM PLANO DE RETOMADA DE AÇÕES, MANTER A COMPETITIVIDADE E INVESTIR NA DIGITALIZAÇÃO DOS NEGÓCIOS SÃO CAMINHOS APONTADOS PELO PHD EM FINANÇAS, RICARDO MOLLO, PARA O MOMENTO DE PÓS-PANDEMIA

Empreendedor e professor com PhD em Finanças pela University of London, o CEO da Brain Business School, Ricardo Mollo, fala à *Tapis Rouge* sobre a postura empresarial, a relação com clientes e o perfil do consumidor na pós-pandemia. Para Mollo, é fundamental que os empresários tenham um plano de retomada de ações, estejam atentos em manter a competitividade e invistam ainda mais na digitalização dos negócios. (por Camila Gadelha)



DIVULGAÇÃO

Tapis Rouge - Como o empreendedor deve se comportar nesse momento de pandemia?

Ricardo Mollo - Empreendedores têm que pensar como empreendedores o tempo inteiro, constantemente. Empreender no Brasil, realmente, é muito, muito difícil. Nós temos que ser muito resilientes. Quem já tem um negócio no Brasil precisa se reinventar, entender a situação, entender os impactos dessa crise nos negócios da companhia e tentar se adaptar logo a essas mudanças e encontrar oportunidades e desenvolvimento. Quem não tem um negócio ainda e pretende empreender, mesmo estando na pandemia, tem que entender quais as necessidades que o potencial cliente teria numa época específica como a que estamos vivendo agora, e tentar entender se esse produto, empresa conseguem continuar após a pandemia.

TR - Quais são os desafios que as empresas enfrentam na retomada das atividades?

Ricardo Mollo - As empresas que estão continuando as operações terão que

MONTAR UM PLANO DE MARKETING E DIVULGAÇÃO É MUITO IMPORTANTE, ALÉM DE MOSTRAR PARA O CLIENTE O QUE ESTÃO FAZENDO PARA SE ADAPTAR

atender às necessidades sanitárias. Terão que fazer investimentos, ver como conseguem se adaptar a questões de limpeza e assim por diante. Especialmente, também readaptar às questões pós-home office, às vezes até diminuir instalações. Aquelas companhias que pararam, por exemplo, as lojas, restaurantes, empresas de serviço, além das questões sanitárias, terão que refazer o moral do time, recontratar, em alguns casos, treinar o time e, principalmente, se reconectar com seus clientes. Montar um plano de marketing e divulgação é muito importante, além de mostrar para o cliente o que estão fazendo para se adaptar às mudanças.

TR - O que as empresas podem fazer para que essa retomada seja menos traumática do ponto de vista financeiro?

Ricardo Mollo - O mais importante é trabalhar com um time reduzido no início, ir contratando de novo à medida em que as vendas voltarem ao normal, tentar reduzir ao máximo os gastos, sem comprometer a experiência e a qualidade dos serviços



e dos produtos. É importante que a companhia foque em vendas, ou seja, fazer o máximo de negócios que puder, fazer um bom plano de marketing, consistente, para que as receitas possam voltar o mais rápido possível ao normal e a empresa se mantenha competitiva.

TR - O perfil do consumidor mudou? Qual seria o perfil de agora?

Ricardo Mollo - O perfil do consumidor certamente vai mudar. Acontece que temos uma menor renda nesse momento. Muitas pessoas perderam o emprego. A atividade diminuiu, então as pessoas estão gastando suas reservas. Certamente, as pessoas estão comprando menos, comprando menos por impulso. Muitos que perderam o emprego vão focar em sobrevivência nesse momento. O foco deles é saúde. Vão consumir aquilo que, teoricamente, precisam. Gastarão muito menos em acumulação, luxo. Digo isso principalmente em relação à classe mé-

O CONSUMIDOR ESTARÁ CADA VEZ MAIS SELETIVO, FOCADO NA FAMÍLIA, NO BEM-ESTAR

dia e à classe baixa. O consumidor estará cada vez mais seletivo, focado na família, no bem-estar. Há oportunidades, principalmente em novos negócios, nesse consumo para residência, *home office*, bem estar, reformas. Esse consumidor será cada vez mais infiel, vai procurar mais por preço, usará muito mais a internet, o telefone. É, certamente, hoje em dia, um consumidor mais digital, porque as pessoas foram obrigadas a ser mais digitais. Certamente, vai procurar melhor, negociará mais os preços, porque aprenderam como funcionam as coisas na internet e isso aumentará mais a competitividade.

TR - Qual a importância de entender e se adequar a esse novo perfil?

Ricardo Mollo - É uma questão de sobrevivência. As pessoas e empresas precisam entender como os clientes agem agora, conversar com o cliente, perguntar para ele o que ele precisa, em que ele está focando, quais produtos comprará.

DESCUBRA AS VANTAGENS DE BLINDAR SEU AUTOMÓVEL COM A NEWTECH BLINDAGENS!

NewTech
BLINDAGENS



PARCEIROS



Mercedes-Benz

Haus



Newsedan
Movida para excelência

Jeep



GNC SUÉCIA



Audi
Center Fortaleza



Via Italia



Entender melhor o consumidor e entender também a concorrência, como ela vai agir com essa mudança de perfil. Algumas dessas mudanças são mudanças de perfil circunstanciais por causa do momento e algumas serão mantidas. As pessoas, obviamente, serão mais digitais e por algum tempo terão menos renda. A gente tem que entender quais mudanças são permanentes e quais não são, e tentar se adequar o mais rapidamente. É importante que a empresa consiga entender isso rápido antes que acabe o dinheiro dela, acabe o capital de giro.

TR - Como a empresa pode se organizar para retomar os negócios?

Ricardo Mollo - A primeira questão é entender como a companhia está, como está a competitividade, como está o caixa, quais os impactos no caixa. A primeira coisa que eu faria é montar um plano de começo, um plano de ação, se conectar o mais rápido possível com os clientes. Com esse plano de ação, organizar o time, como vai ser para voltar ao jogo. É uma hora de planejamento, é uma hora também muito importante de liderança. Fazer um plano detalhado e rápido agora. Não temos tempo a perder porque senão o dinheiro acaba. É importante colocar metas realistas e as lideranças controlarem diariamente a execução desse plano de ação, de retomada.

TR - Qual o impacto do mundo digital nesse momento?

Ricardo Mollo - A digitalização e a automação são cada vez mais aceleradas no mundo. A covid trouxe essa situação em que a digitalização virou absolutamente importante, seja para melhorar custos das companhias, seja para utilizar como ferramenta de administração, de organização da companhia, seja para entregar produtos para os clientes. Por exemplo, a minha escola dava aulas presenciais, agora dá aulas ao vivo e online. A gente

A GENTE TEM QUE ENTENDER QUAIS MUDANÇAS SÃO PERMANENTES E QUAIS NÃO SÃO, E TENTAR SE ADEQUAR O MAIS RAPIDAMENTE

É IMPORTANTE SER MUITO POSITIVO COM O TIME, REALISTA COM A DIFICULDADE DO CURTO PRAZO, DO MOMENTO

precisou se adaptar e fazer investimentos para isso. O processo se acelerou, e muito, utilizando o celular. A companhia vai precisar encontrar dinheiro para investir. E tem outra questão muito importante em relação à digitalização que é a cultural, ou seja, as pessoas precisarão aprender a viver num mundo muito mais digital. Isso faz parte do desenvolvimento cultural da companhia. A digitalização serve também para a mudança organizacional. Os colaboradores, clientes e fornecedores têm que saber como vão se adaptar a essa nova realidade de digitalização. É importante informar para esses públicos como têm que agir com esse novo mundo mais acelerado, mais digital, mais à distância e sem perder a experiência do cliente, sem perder a proximidade com as pessoas. Apesar da digitalização vir para nos ajudar, não pode atrapalhar.

TR - Como lidar com os colaboradores?

Ricardo Mollo - É importante manter alta a moral do time. Combinar bem com o time qual o plano de ação. Ser bastante transparente. É um momento de liderança. Liderança é chave nessa hora de mobilização da companhia. Todos têm que estar juntos. É importante que seja muito positivo com o time, realista com a dificuldade do curto prazo, do momento. Isso não vai acabar agora, vai se estender por alguns meses. É importante para o líder engajar o time o mais rápido para que conquiste as coisas juntos. De tempos em tempos, vai e fala para o time o que está acontecendo. O espírito de time é muito importante nesse momento para passar bem pela crise, sair muito mais inspirado e muito mais integrado. Temos que tentar manter a saúde, a esperança e a força para passarmos muito fortes e muito positivos por essa situação dura, por essa crise que está acontecendo no Brasil e no mundo.



DELIVERY

3051.1340



PIPO RESTAURANTE

A RETOMADA RESPONSÁVEL DA ECONOMIA CEARENSE

DIVIDIDO EM FASE DE TRANSIÇÃO E
QUATRO FASES SEGUINTEs, O PLANO DE
REATIVAÇÃO DA ECONOMIA, DO GOVERNO
DO ESTADO, FOI BASEADO EM RIGOROSOS
PARÂMETROS SANITÁRIOS





As atividades econômicas no Ceará estão em transição à reabertura. Com a diminuição da transmissão do coronavírus, graças ao isolamento social, a pressão sobre o sistema público de saúde foi reduzida e, assim, o Governo do Estado preparou extenso plano de retomada responsável da economia, ainda que com isolamento rígido em alguns municípios do Interior e Região Metropolitana de Fortaleza.

O decreto do governo inicialmente autorizou o retorno de 17 atividades econômicas específicas, principalmente voltadas à indústria, saúde e cadeia da construção civil. As fases seguintes da transição foram condicionadas à manutenção de comportamentos sociais e a rigorosos protocolos de avaliação, estabelecidos por diversos especialistas que elaboraram o plano, como médicos e economistas, considerando alternativas sugeridas pelo Poder Executivo, setor produtivo e sociedade civil.

O DECRETO DO GOVERNO INICIALMENTE AUTORIZOU O RETORNO DE 17 ATIVIDADES ECONÔMICAS ESPECÍFICAS



As atividades da indústria química foram liberadas na primeira fase da retomada



PMCE, Vigilância Sanitária e Agefis fiscalizam shoppings de Fortaleza para evitar desrespeito às medidas de segurança

A fase de transição e as quatro fases seguintes do Plano de Retomada Responsável das Atividades Econômicas e Comportamentais do Estado do Ceará obedecem a critérios técnicos, sanitários e epidemiológicos. Para que seja alcançada a retomada de mais grupos econômicos, cada estágio segue metas de reduções de demanda por atendimento nas UPAs e emergências, ocupação dos leitos de Unidades de Terapia Intensiva (UTIs), internações e óbitos dos pacientes com a covid-19.

Visando a transparência, o Governo do Estado disponibiliza uma página de consulta através do código CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) para que os cearenses saibam em qual etapa sua atividade econômica será liberada, bem como todos os protocolos a serem seguidos.

AVALIAÇÕES ECONÔMICA E SANITÁRIA

Os indicadores priorizados no plano foram as atividades de maior poder relativo para sustentar o emprego e renda; efeitos que elas exercem sobre a economia cearense; e o encadeamento produti-

AS ATIVIDADES COM MENOR POTENCIAL DE RISCO SANITÁRIO FORAM LIBERADAS ANTES, CONFORME PARÂMETROS INTERNACIONAIS, PARA EVITAR RISCOS DE AGLOMERAÇÃO

vo existente entre as atividades econômicas. O número de vínculos empregatícios formais e a magnitude de valor adicionado à economia foram consideradas.

As atividades com menor potencial de risco sanitário (menor exposição ao contágio) foram liberadas antes, conforme parâmetros internacionais, para evitar riscos de aglomeração. Ou seja, a segurança sanitária e a menor concentração de trabalhadores e clientes/usuários foram priorizadas. Exemplos de atividades consideradas de menor risco, seguindo estes parâmetros, são as indústrias química, metalmeccânica, calçadista, da construção civil e da moda.

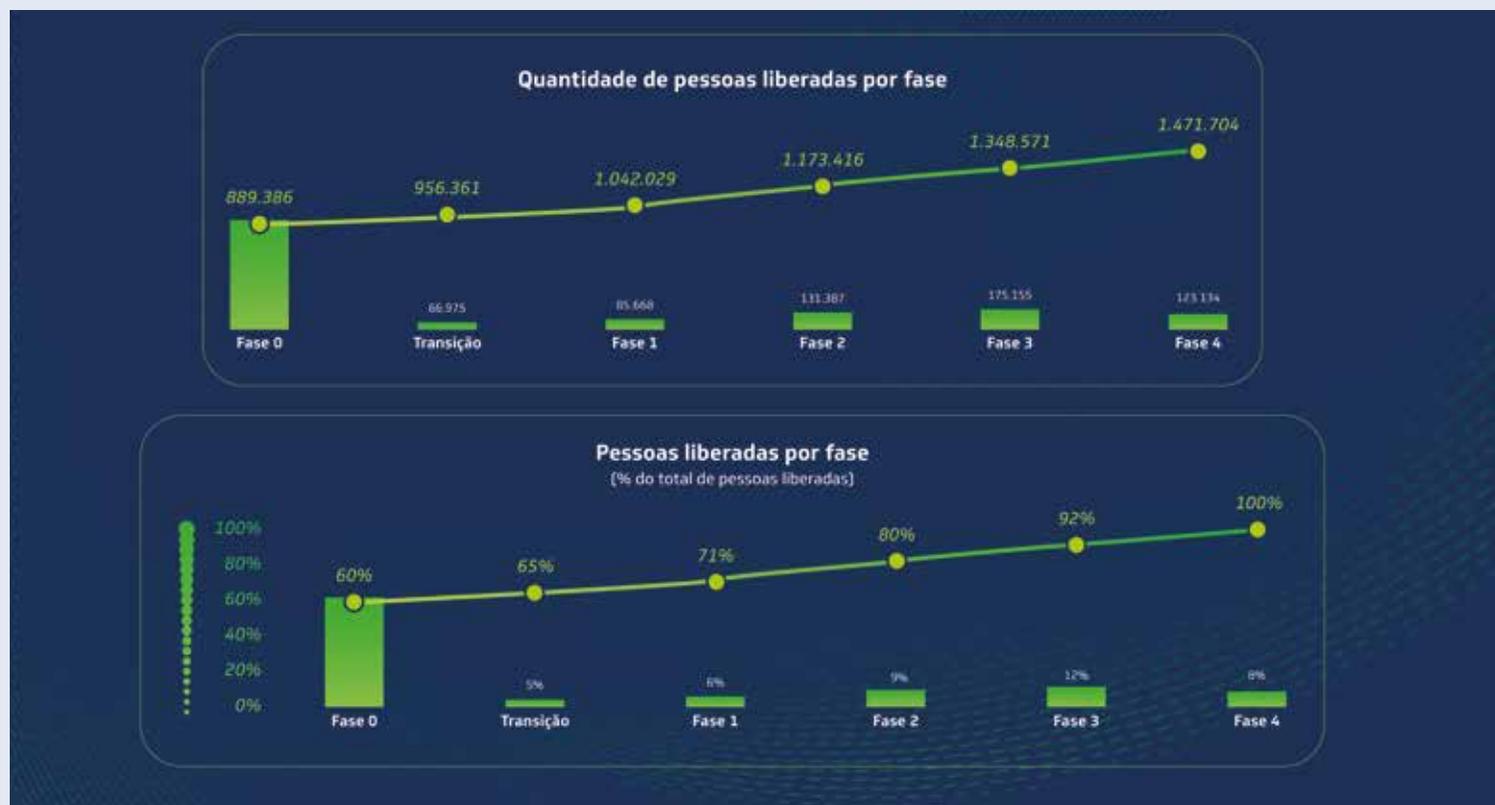
CAPITAL

O início do plano se deu após indicadores favoráveis em Fortaleza, principalmente as reduções de óbitos diários e da procura por atendimento com quadro gripal nas unidades de saúde.

Entre as fases da retomada, a fiscalização foi continuada, com grande maioria da população permanecendo sujeita ao isolamento social, exceto trabalhadores das atividades com funcionamento autorizado.



O RETORNO À NORMALIDADE SEGUIRÁ O PADRÃO PROPOSTO PELO PLANO DE RETOMADA





DE PORTAS ABERTAS

REABERTOS DESDE O ÚLTIMO DIA 8 DE JUNHO, SHOPPINGS DE FORTALEZA ADOTAM UMA SÉRIE DE MEDIDAS DE PREVENÇÃO AO NOVO CORONAVÍRUS PARA RECEBER O PÚBLICO EM SEGURANÇA. CONFIRA AS PRINCIPAIS AÇÕES IMPLANTADAS NOS MALLS

Foram quase três meses de corredores vazios. Na véspera de Dia das Mães, quando os shoppings se enchem de sacolas de presentes indo e vindo, apenas o serviço de *drive-thru* criado nos estacionamentos viu alguma agitação de clientes. Com o movimento ainda muito aquém do que se via antes da pandemia da covid-19, desde o dia 8 de junho os shoppings de Fortaleza voltaram a abrir as portas para os consumidores. A reabertura se deu com o início da Fase 1 do Plano de Retomada Responsável das Atividades Econômicas e Comportamentais proposto pelo Governo do Ceará.

Filas formadas na parte externa dos shoppings contrariaram previsões de que, mesmo o comércio abrindo, as pessoas não sairiam de casa para ir às compras por medo do novo coronavírus e pela falta de verba. Somente no primeiro dia de reabertura (8/6), cerca de 25 mil pessoas passaram pelo Shopping Iguatemi Fortaleza entre as 12h e as 20h, novo horário de funcionamento permitido na Fase 1 da retomada.

Antes da pandemia, em uma segunda-feira normal de pouco movimento, esse número girava em torno das 50 mil pessoas. Já próximo a datas festivas, cerca de 70 mil clientes circulavam pelo shopping. “O movimento foi um pouco acima do que a gente esperava. Havia uma demanda muito reprimida de pessoas querendo comprar, com coisas para resolver em lojas. Acreditamos que depois volte a cair”, avaliou o superintendente do Shopping Iguatemi Fortaleza, Wellington Oliveira.

READEQUAÇÕES

Para voltar a receber o público, os shoppings precisaram passar por uma série de readequações e elaborar um protocolo de funcionamento com medidas de segurança para evitar a proliferação da covid-19, o qual foi submetido e aprovado pela Secretaria de Saúde. Conforme o decreto Nº 33.617, dentre as

SOMENTE NO PRIMEIRO DIA DE REABERTURA (8/6), CERCA DE 25 MIL PESSOAS PASSARAM PELO SHOPPING IGUATEMI FORTALEZA ENTRE AS 12H E AS 20H

RioMar Fortaleza e RioMar Kennedy implantaram mais de 50 medidas de segurança sanitária



FOTOS DIVULGAÇÃO

normas gerais aplicáveis a todos os estabelecimentos está o uso obrigatório de máscaras, a restrição de público circulando simultaneamente no shopping (restrita a 30% da capacidade máxima) e da quantidade de funcionários, proibição do uso coletivo de elevadores, bem como a aferição de temperatura na entrada do shopping e a divulgação de uma campanha de prevenção ao vírus.

Além das medidas obrigatórias, cada centro comercial criou seu próprio protocolo de biossegurança. No Iguatemi Fortaleza, por exemplo, dentre as diversas medidas adotadas está a implantação de um sistema automático de contagem instalado em todas as portas de acesso ao shopping, para ajudar a limitar a quantidade de pessoas que terão acesso simultâneo. Como parâmetro de capacidade máxima, o Iguatemi Fortaleza vai utilizar o de uma pessoa para cada 12m² de área do shopping. Na porta de cada loja aberta foi afixado uma placa indicando o número máximo de clientes por vez no interior do estabelecimento.

Já no RioMar Fortaleza e no RioMar Kennedy foram implantadas mais de 50 medidas de segurança sanitária. Os dois shoppings do Grupo JCPM passaram por reorganização da sua estrutura. Foram também implantadas sinalizações e placas de comunicação interna e externa sobre práticas de conscientização; instalados dispensers com álcool em gel 70% em mais de 120 pontos no RioMar Fortaleza e mais de 100 pontos no RioMar Kennedy; entre outras medidas.

Um dos diferenciais dos grandes shoppings foi a automação das cancelas de estacionamento: para entrar, o cliente apenas aproxima a mão de um sensor e retira seu cartão. Para o superintendente regional Ceará do Grupo JCPM, Gian Franco, o momento é de cautela para evitar a proliferação da doença. “Nosso principal

foco, neste momento, é cuidar da saúde das pessoas, com rigor e cautela, seguindo os protocolos”, destaca.

CUIDAR PARA VOLTAR COM TUDO

Oferecer um ambiente mais seguro possível para funcionários, fornecedores e clientes é uma unanimidade entre gestores dos shoppings. Somente dessa forma será possível garantir que os indicadores de saúde permaneçam estáveis. “É importante que respeitemos, como cidadãos, todos os processos indicados no plano, que é coletivo. Todos nós precisamos seguir as obrigações sanitárias e fiscalizar o cumprimento correto para que nossas atividades voltem 100% dentro dos prazos previstos”, pontuou Eduardo Rolim, diretor do shopping Del Paseo.

O Iguatemi conta com sistema automático de contagem de pessoas



DIVULGAÇÃO

CHEGOU O **NIVUS**, O SEU NEW VOLKSWAGEN ESTÁ NA MEIRA LINS.



Lindo,
versátil,
moderno e
conectado.



No trânsito, dê sentido à vida. 🌱

Design inovador, atraente e funcional. O Volkswagen Nivus apresenta uma nova era em conectividade, streaming e serviços dentro do veículo com o VW Play. Com 10 polegadas, praticamente um tablet, o VW Play é a central multimídia mais moderna que você já viu. São vários aplicativos para deixar o seu dia a dia muito mais conectado. A nossa inteligência artificial vai conquistar você.

Quer conhecer? Ele já está aqui na Meira Lins, esperando por você.

  meiralinsvwfortaleza  meiralinsvw.com.br

AV. SANTOS DUMONT, 6211 - PAPICU

85 **3105.4000**  85 **98218.5577**

Meira Lins
Tudo pra você.





O DEL PASEO INSTALOU TOTENS COM ÁLCOOL EM GEL 70% COM ACIONAMENTO VIA PEDAL E SUBSTITUIU OS SECADORES DE MÃO POR PAPELEIRAS AUTOMÁTICAS NOS BANHEIROS

Segundo o gestor, além de atender as normas previstas no decreto, o Del Paseo criou um comitê multidisciplinar que vai atuar de forma sistêmica na elaboração dos planos de reabertura. A instalação de totens com álcool em gel 70% com acionamento via pedal e a substituição nos banheiros de secadores de mão por papeleiras automáticas que dispensam o contato manual foram algumas das medidas adotadas pelo local. Houve ainda a melhora da qualidade do ar condicionado com a instalação de lâmpadas germicidas UV-C (ultra violeta de onda curta) que matam ou neutralizam bactérias, vírus e outros organismos primitivos.

Confiante na retomada, Eduardo Rolim aposta numa parceria entre estabelecimentos comerciais e população para que saúde e economia se recuperem o mais rápido possível. Ele acredita que nessa retomada o comércio encontrará um novo consumidor, transformado pela pandemia. “A forma de consumir pode ter mudado. Talvez agora compremos de forma mais consciente, pensando no meio ambiente e nas gerações futuras. Isso nos deixa ainda mais acreditados nas pessoas. Se o consumidor mudou a forma de comprar, também mudaremos a forma de vender. Acharemos juntos, Del Paseo, lojistas e clientes, uma forma de conviver com o nosso ‘novo normal’”, projeta.

COMO SHOPPINGS ESTÃO FUNCIONANDO

Horário de funcionamento:
das 12h às 20h, de segunda
a domingo;

**Número de pessoas
permitidas simultaneamente:**
30% da capacidade total
do local;

Verificação de temperatura
corporal na entrada;

Uso obrigatório de máscaras
para clientes e funcionários;

Obrigatória a orientação de
funcionários sobre prevenção
ao contágio por coronavírus,
assim como elaboração de
campanhas de divulgação e
conscientização de clientes
e colaboradores;

Não podem funcionar:
cinema, entretenimento,
atividades para crianças,
atividades promocionais,
eventos, teatro, serviços
de valet, fraldário e
empréstimo de carrinho
de bebê.

*Quem chega ao topo
passa por aqui.*

AGIL

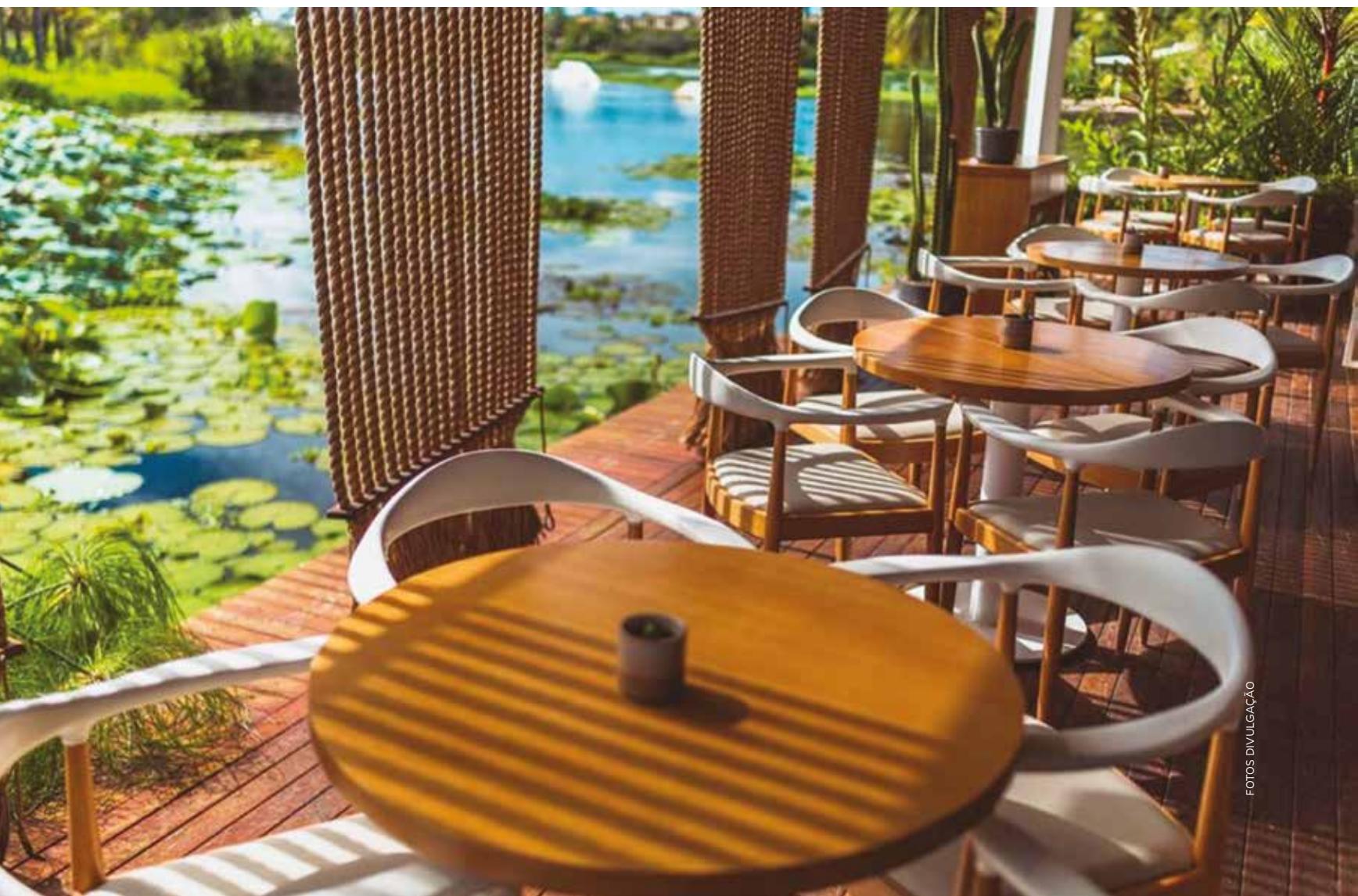
*Adriano Nogueira acaba de inaugurar o mais novo
ponto de encontro da alta sociedade cearense na
Internet. Saiba de tudo o que acontece na cultura,
tecnologia, tendências e muito mais.
Quem tem sucesso, requinte e bom gosto
passa por aqui.*



www.tapisrouge.com.br

REENCONTRO MARCADO

RESTAURANTES DE FORTALEZA INICIARAM A ABERTURA AO PÚBLICO COM A SEGUNDA FASE DO PLANO DE RETOMADA. PARA GARANTIR A SEGURANÇA DE CLIENTES E COLABORADORES, OS ESTABELECIMENTOS ESTÃO IMPLANTANDO RIGOROSAS MEDIDAS SANITÁRIAS



O *delivery* do Colosso garantiu a manutenção de 35% do faturamento normal

Após quase três meses sem poder receber os clientes em suas mesas, restaurantes de Fortaleza deram início ao reencontro no último dia 22 de junho, dentro da segunda fase do plano de retomada econômica do Governo do Estado. Nesta etapa, os espaços poderão abrir apenas para almoço, das 9h às 16h, o que não inclui bares.

Para reabrirem, os restaurantes tiveram que seguir uma série de exigências e recomendações gerais orientadas pela Organização Mundial da Saúde (OMS) e pelo governo estadual. Entre as principais estão a redução da quantidade de mesas e cadeiras no salão, reforço da higienização de funcionários e clientes, uso de máscaras e disponibilização de álcool em gel no local. Os restaurantes, no entanto, foram além e criaram protocolos ainda mais rígidos, que prezam pela máxima segurança de clientes e funcionários.

No Colosso Lake Lounge, que abriga o restaurante Zoi, os preparativos para o cenário de pandemia da covid-19 começaram cedo. O primeiro passo foi entrar no serviço de *delivery*, que garantiu a manutenção de 35% do faturamento normal. Em seguida, a casa iniciou a elaboração do protocolo de segurança. Além de readequar o espaço, o plano inclui recomendações comportamentais aos colaboradores desde sua saída de casa até o serviço de mesa.



FOTOS DIVULGAÇÃO

ENTRE AS PRINCIPAIS MUDANÇAS ESTÃO A REDUÇÃO DA QUANTIDADE DE MESAS NO SALÃO, USO DE MÁSCARAS E DISPONIBILIZAÇÃO DE ÁLCOOL EM GEL NO LOCAL

Entre as medidas estão a redução em mais de 50% da capacidade máxima de atendimento do restaurante e do *lounge*, limitando a 100 pessoas. Além disso, foram instalados totens de álcool em gel acionados por pedais e foi proibida a entrada de pessoas que não estejam em atendimento nas mesas. Funcionários deverão fazer uma auto higienização periodicamente e novos clientes só poderão ocupar as mesas vagas após elas terem sido totalmente higienizadas.

Segundo Eduardo Castelão, CEO do Colosso, a equipe está confiante no plano e no retorno dos clientes. “Somos um local amplo, arejado, e pela marca que a gente tem, as pessoas têm confiança na qualidade”, diz. “As pessoas vão partir para socialização pela comida ou entretenimento. A gastronomia vai ser a grande válvula de escape”, aposta.

O grupo Geppos treinou seus funcionários para o novo momento

NOVO NORMAL

Restaurantes do Grupo Geppos são outros que colocaram em prática seus protocolos de segurança sanitária para reabrir as portas. No primeiro momento, dos cinco restaurantes do Grupo, apenas três (Geppos, Misaki e Cabaña Del Primo - Jardins Open Mall) abriram nesta segunda fase. Medidas de segurança como distanciamento de mesas e disponibilidade de álcool em gel pelos espaços já foram colocados em prática. O Grupo também realizou, através de videoconferências, o treinamento de funcionários para garantir o padrão de atendimento, sem abrir mão da segurança de clientes e colaboradores.

De acordo com Crica Bezerra de Menezes, presidente do Geppos, o grupo está trabalhando com um quadro econômico mais pessimista, na esperança de ter surpresas e ver o reaquecimento do setor. “A dúvida que existe é como será o comportamento do consumidor. Com todas essas notícias alarmantes, algumas pessoas estão muito receosas. Espero que não aconteça nada demais e as coisas voltem ao normal. Mas, com certeza, esse normal não será igual”, destacou Crica. “Estamos encarando como se estivéssemos abrindo cinco novos restaurantes”, disse.

CUIDADOS ESSENCIAIS

Cuidar da saúde física e emocional e conscientizar colaboradores foi o foco do trabalho desenvolvido pela equipe dos restaurantes Giz e Moleskine durante o período de quarentena. As duas casas colocam em prática os treinamentos técnicos de funcionários para que o protocolo sanitário elaborado para a reabertura estivesse na ponta da língua com a chegada dos primeiros clientes.

Além de reduzir a capacidade máxima de clientes, agora a regra por lá é a



DIVULGAÇÃO

NO MOLESKINE
E GIZ, ALÉM DA
REDUÇÃO DA
CAPACIDADE
MÁXIMA DE
CLIENTES, AGORA
CADA MESA
SÓ PODE SER
OCUPADA POR ATÉ
QUATRO PESSOAS

ocupação de apenas quatro pessoas por mesa. Itens de segurança sanitária estão espalhados pelos principais espaços. Logo na entrada, há tapetes sanitizantes e álcool em gel disponível para clientes. Garçons trabalharão de máscaras e portarão borrifadores com álcool líquido e em gel. O grande diferencial de segurança do Giz e do Moleskine, entretanto, será os cardápios virtuais que poderão ser acessados através do QR code disponibilizado nos jogos americanos descartáveis. Para quem preferir o cardápio impresso, a casa vai disponibilizar unidades descartáveis.

Apesar de autodeclarado um “eterno otimista”, Deda Gomes, sócio-diretor do Giz e do Moleskine, prevê um movimento ainda tímido dos clientes neste primeiro momento. A expectativa é que,



O maior desafio hoje: Inovação Digital

Marcas e empresas nunca investiram tanto em conteúdo como agora, afinal o mundo inteiro mudou e junto com ele a forma como nós priorizamos o que realmente importa.

A Index Digital tem as estratégias de transformação digital para posicionar o seu negócio nesse momento, **otimizando o seu site, ampliando sua visibilidade na internet através de campanhas, desenvolvendo aplicativos exclusivos e lojas virtuais,** entre outros.

Solicite uma consulta online

index
www.indexdigital.com.br



De cima para baixo:
Misaki, Giz e
Cabaña del Primo



até o fim do ano, a movimentação alcance os mesmos números de 2019. No momento em que abrir à noite, a gente acredita que o faturamento vai para 40% do que a gente faturava antes. Em novembro ou dezembro a gente projeta que podemos ter o mesmo faturamento do ano passado”, calcula.

Para ele, os principais desafios agora são a equipe se acostumar com os novos procedimentos e seguir à risca, e clientes perderem um pouco do medo da doença. “Acredito que com o tempo mesmo isso vai acontecendo”, destaca.

DESAFIOS DO SETOR

Segundo dados da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel), somente no Ceará, o setor conta com cerca de 20 mil estabelecimentos, somando uma média de 120 mil trabalhadores registrados.

Recuperar empregos e a queda brusca de faturamento (cerca de 75%) durante a quarentena são alguns dos desafios do setor. Para o presidente da Abrasel/CE, Rodolphe Trindade, o principal objetivo, no entanto, é se readaptar aos novos hábitos da clientela.

“Isso ainda é um ponto de interrogação. Como está todo mundo preso na sua casa, fica difícil a gente ter um termômetro”, avalia Trindade.

ABRA ESPAÇO PARA
AS NOVAS POSSIBILIDADES.



NOVO CITROËN

JUMPY

FURGÃO



O Jumpy é o utilitário que se adapta a todos os tipos de trabalho, fazendo muito mais para o seu negócio. O melhor investimento para novas mudanças está na Pigalle.

MOTOR 1.6 DIESEL

- GARANTIA DE 3 ANOS
- MOTOR MAIS ECONÓMICO DA CATEGORIA
- 1.500 KG DE CAPACIDADE DE CARGA
- PORTA LATERAL DESLIZANTE COM LARGURA COMPATÍVEL COM EMPILHADEIRA
- CÂMBIO MECÂNICO DE 6 VELOCIDADES

No trânsito, dê sentido à vida.

0% DE ENTRADA , 120 DIAS DE CARÊNCIA EM ATÉ 48 MESES.
APROVEITE AS CONDIÇÕES ESPECIAIS E GARANTA JÁ O SEU.

Pigalle
La perfection dans Citroën

citroenpigallefortaleza | citroenpigalle | citroenpigalle.com.br
Av. Washington Soares, 2300
(85) 3048.1080

COMPROMISSO
CITROËN PRO

DOBLASISTÊNCIA
8 ANOS

3 ANOS
GARANTIA

Avaliação dos clientes
CITROËN ADVISOR
citroenadviser.com.br

CENÁRIO PODE TRAZER BOAS PERSPECTIVAS

EMPRESÁRIOS E PROFISSIONAIS DA ARQUITETURA
E PAISAGISMO COMENTAM SOBRE EXPECTATIVA
E APRENDIZADOS DIANTE DA SITUAÇÃO DE
INSTABILIDADE ECONÔMICA E DOS TRANSTORNOS
CAUSADOS PELO PERÍODO DE QUARENTENA

O

Ceará já deu o pontapé inicial para a retomada econômica. Diversos setores produtivos voltaram a funcio-

nar mediante regras estabelecidas pelo Governo do Estado, após meses de atividades restritas ou interrompidas. Com os impactos negativos atingindo níveis preocupantes durante a crise instaurada pela pandemia do novo coronavírus, muitos segmentos acumularam prejuízos e transtornos. Dentre eles, o de construção, arquitetura e paisagismo, que teve de enfrentar obras interrompidas em diversas partes do País, projetos cancelados e atrasos nos prazos, devido à falta de fornecedores e mão de obra.

Apesar da construção civil não ter parado completamente e da retomada das atividades em muitos canteiros de obras já ter acontecido, toda uma cadeia produtiva formada por engenheiros, arquitetos, operários, paisagistas, designers de interiores, corretores e outros profissionais, principalmente os pequenos empresários do segmento e seus colaboradores, ainda sofre com a estagnação econômica e com o sal-

COM A REABERTURA
GRADUAL DA
ECONOMIA,
EMPRESÁRIOS ESTÃO
ESPERANÇOSOS
E OTIMISTAS, E
JÁ COLOCAM
EM PRÁTICA AS
ESTRATÉGIAS
ESTUDADAS PARA
ESTABILIZAR SUAS
FINANÇAS

do amargo do número de cortes e contratos cancelados ou suspensos.

Segundo dados da Pesquisa de Impacto no Setor de Construção, realizada em março pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), em que foram entrevistados cerca de nove mil pequenos microempreendedores do ramo, pelo menos 83% relataram perspectiva de redução de faturamento mensal, 30% já havia feito o fechamento temporário do negócio e 23% havia reduzido a jornada de trabalho dos funcionários.

NOVAS OPORTUNIDADES E PERSPECTIVAS

Porém, com a reabertura gradual da economia, alguns empresários que, direta ou indiretamente fazem parte dessa cadeia produtiva, estão esperançosos e otimistas e já colocam em prática as estratégias estudadas para estabilizar suas finanças. O sanitarista ambiental Fabrício Pereira, proprietário da Bonjardim Ambiental, empresa especializada em implantação de áreas verdes, acredita que, embora a recuperação venha a acontecer de forma mais lenta, o pós-crise deve trazer novas oportunidades.

“Mais do que nunca devemos atentar para os novos hábitos e as novas posturas dos





clientes. Os profissionais da arquitetura, do paisagismo e do design terão um papel fundamental: o de humanizar os espaços em todos os setores da sociedade, principalmente os lares, de forma que as necessidades fundamentais e afetivas dos seres humanos sejam verdadeiramente levadas em consideração. Em casa durante tanto tempo, as famílias passaram a olhar suas próprias casas como um local de refúgio, que pode e deve proporcionar mais segurança, aconchego, praticidade, conforto e bem-estar”, pontua.

UM NOVO OLHAR PARA OS AMBIENTES

Detalhes que antes passavam despercebidos tendem a ser vistos com um novo olhar e a passar por modificações, podendo incluir a substituição da decoração, do acabamento, da pintura, do mobiliário, de modo com que as pessoas tenham um melhor relacionamento com os espaços. Recepções e salas de espera talvez tenham de

A RESIDÊNCIA DEIXARÁ DE SER SOMENTE UM ESPAÇO PARA CONVÍVIO COM A FAMÍLIA E DEVERÁ TER TAMBÉM UM ESPAÇO PRODUTIVO

ser ampliadas e readequadas para manter o distanciamento, de modo a evitar aglomerações, o que pode refletir nos ambientes corporativos que, por sua vez, também devem passar a reavaliar a necessidade de presença física de seus colaboradores. Isso pode refletir diretamente no campo residencial, que deixará de ser somente um espaço para convívio com a família e deverá ter também um espaço produtivo.

PROJEÇÕES E ADAPTAÇÕES

Diante do agravamento da crise, considerada sem precedentes no País por muitos especialistas, as projeções apontam um mercado retraído também a médio e longo prazo. No início de maio, o Ministério da Economia revisou a expectativa do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro, prevendo recessão de 4,7%, mas leva em conta que, com o encerramento das medidas de isolamento social na maioria do País, a economia passe a dar sinais de reação no segundo semestre. Desse modo, mesmo que o número de procura não seja suficiente para recuperar o mercado, é preciso reinventar-se para sobreviver e saber aproveitar as oportunidades que têm surgido.

Fabrício, que atua desde 2010 no segmento de implantação de áreas verdes, nicho que está englobado na cadeia da arquitetura e do paisagismo, conta que a expectativa para 2020 era muito grande. Ele chegou a fazer expressivos investimentos, já que os três primeiros meses sinalizavam que o ano seria promissor, mas foi surpreendido com a pandemia. De uma hora para outra, as estratégias tiveram que ser mudadas e o empresário passou a trabalhar nesse momento apenas com o essencial.

“Tivemos de nos adaptar, investimos no atendimento *delivery*, fizemos promoção de produtos em estoque, facilitamos as condições de pagamento, demos férias a alguns funcionários, suspendemos contratos temporariamente, restando apenas eu e Roberta Pereira, nossa gestora de Recursos Humanos, na linha de frente. Sabemos que no pós-pandemia muitas coisas ainda irão mudar, inclusive nos processos internos da empresa. O que aprendemos com isso até agora

Delivery Fashion Gourmet.

*O toque que faltava
para o seu menu ficar completo.*

Agora, você pode ter toda a sofisticação, qualidade e exclusividade da alta gastronomia sem sair de casa. Entre em contato, aproveite nosso delivery e faça de cada refeição um momento único.



Conheça nosso menu e faça seu pedido com 24h de antecedência.

DELIVERY ☎ 99924.1116

Fashion
gourmet

é que se adaptar à tecnologia é urgente para a sobrevivência dos negócios. Acima de tudo, devemos construir um bom relacionamento com as pessoas, reduzir a agressividade comercial e, ao invés disso, trabalhar para gerar experiências para o consumidor e entender as reais necessidades”, conclui o empresário.

Já o paisagista Thiago Borges acredita numa retomada mais rápida para o setor. “No começo da pandemia, só dei uma pausa nos fechamentos de contratos, diminuindo muito o ritmo, mas como atuo também em outros estados, acabou tendo muita demanda de projetos online. Porém, o meu setor se manteve aquecido durante a quarentena. Neste mês de junho, já estou fechando muitos projetos porque as pessoas agora estão querendo mudar muitas coisas. Minha percepção é que o investimento em casas, áreas privadas, devem aumentar. As pessoas estão trazendo mais verde para dentro de casa, mais áreas de lazer, para evitarem sair. Este mês está sendo realmente atípico, o fluxo aumentou muito, estou até aumentando a equipe”, frisa.



FOTOS DIVULGAÇÃO



PARA O PAISAGISTA THIAGO BORGES, AS PESSOAS ESTÃO TRAZENDO MAIS VERDE PARA DENTRO DE CASA, MAIS ÁREAS DE LAZER, PARA EVITAREM SAIR

OPERAÇÃO VIRTUAL Silcar

SEU CHEVROLET VAI ATÉ VOCÊ!

Na Silcar sempre foi mais fácil comprar e, neste momento, deixamos tudo ainda mais fácil para você realizar seu sonho Chevrolet sem sair de casa.



CHEVROLET
»» **TRAKER** 19/19
LT

A PARTIR DE:

R\$76.990

No trânsito, dê sentido à vida.



CHEVROLET
»» **TRAILBLAZER** 19/20
PREMIER • DIESEL • 4X4

A PARTIR DE:

R\$199.990



»» DA ESCOLHA À NEGOCIAÇÃO, AGORA NÓS FAZEMOS TUDO PARA VOCÊ. ««

 silcar.chevrolet  SilcarGM  silcarchevrolet.com.br  (85) 9 8974.8654

SANTOS DUMONT
AV. SANTOS DUMONT, 6575 - PAPICU
FORTALEZA-CE - (85) 4012.4000
PRÓXIMO AO SHOPING RIOMAR

DOMINGOS OLÍMPIO
AV. DOMINGOS OLÍMPIO, 1441 - BENFICA
FORTALEZA-CE - (85) 3031.3500

SOBRAL
AV. DA UNIVERSIDADE, 52 - DERBY CLUBE
SOBRAL-CE - (88) 3677.1000

Silcar 
Aqui é mais fácil comprar

Ofertas válidas até 30/06/2020 ou enquanto durar o estoque. Imagens meramente ilustrativas. Consulte condições em sua concessionária Silcar Chevrolet. Os veículos Chevrolet estão em conformidade com o PROCONVE - Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores. www.chevrolet.com.br - SAC: 0800 702 4200.

SOLUÇÕES INOVADORAS PARA CONTORNAR A CRISE

COMPANHIAS AÉREAS ESTÃO ATENTAS AOS
PROTOCOLOS INTERNACIONAIS DE SEGURANÇA
SANITÁRIA. INOVAÇÕES SÃO IMPLEMENTADAS PARA
GARANTIR A SAÚDE DOS PASSAGEIROS



EDIMAR SOARES

A

cadeia da Economia do Turismo levará ainda anos para restabelecer os padrões do pré-pandemia. A crise, porém, deve ser contornada

com soluções inovadoras da hotelaria, aviação civil e de inúmeros outros personagens do setor.

O turismo de negócios deve ser estabelecido antes do turismo de lazer, conforme Gonzalo Romero, diretor-geral da Air Europa no Brasil. Para ele, a necessidade de viajar para fechar negócios ou visitar filiais, por exemplo, pode acontecer quando as opções virtuais se esgotam. Critério e objetividade devem ser ainda mais percebidos até o restabelecimento da confiança do viajante.

Nos primeiros meses, são esperados aqueles passageiros que precisam viajar por questões de família, ou voltar para casa. Nos últimos dois meses de 2020, a Air Europa aguarda os passageiros corporativos. “Só depois estamos aguardando passageiro ocasional, de turismo. Mundialmente, a atividade aerocomercial deve voltar com 30% a 35% da oferta inicial”, contabiliza Romero. “Para voltarmos aos patamares de 2019, segundo a Associação Internacional de Transportes Aéreos (IATA), demoraremos entre três e quatro anos”.

Arialdo Pinho, secretário do Turismo do Ceará, concorda que, se não houver vacina, essa demora chegaria a até três anos. “Se a vacina chegar logo, o mundo não muda muito. Se demorar, realmente tudo vai passar a ser virtual. É a pior crise, e é mundial. Para o setor, é um ano perdido. Deve ficar entre 10% e 20% do que

O TURISMO DE NEGÓCIOS DEVE SER ESTABELECIDO ANTES DO TURISMO DE LAZER, CONFORME GONZALO ROMERO, DIRETOR-GERAL DA AIR EUROPA NO BRASIL

tínhamos. Mas sou otimista, sinto que vamos achar o termo, a hora e a medida para voltarmos a ter turismo”, completa.

Jean-Marc Pouchol, diretor geral da Air France-KLM para a América do Sul diz que ainda é cedo para prever o comportamento dos clientes, mas acredita em uma lenta retomada. “Vemos leve aumento na demanda por busca de passagens para os meses adiante, sinal de que as pessoas estão com vontade de viajar novamente. Isso é importante para qualquer companhia aérea, mas o volume ainda é muito inferior aos níveis anteriores”.

SEGURANÇA E SAÚDE

Dentre os principais impactos ao turismo, estão a confiabilidade na segurança sanitária. As aéreas estão intensificando protocolos, ao passo que reintroduzem a oferta de operações. As medidas são desenvolvidas com comprovação científica, respeitando o rigor das instituições nacionais (como a Agência Nacional de Vigilância Sanitária - Anvisa, no Brasil) e internacionais (Organização Mundial da Saúde e IATA). As companhias ouvidas pela *Tapis Rouge* tornaram obrigatório o uso de máscaras em seus voos – a bordo e durante o embarque – em todos os países onde operam.

Os procedimentos online, como check-ins, compras de serviços e até despacho de malas, são mais estimulados. “Precisamos que os passageiros usem mais os meios digitais. Estamos com mais totens nos aeroportos e funcionários estarão disponíveis para tirar dúvidas”, ressalta Gonzalo Romero, da Air Europa.

Air France, KLM e Air Europa informaram mudanças ainda nos canais do atendimento em terra, redução do

contato físico entre tripulação e passageiros (serviço de bordo adaptado) e reforço dos procedimentos diários de limpeza de aeronaves, com a desinfecção de todas as superfícies em contato com clientes, como banheiros, apoios de braços, guarda-malas, mesas, telas, controles remotos, poltronas e encostos de cabeça. A distribuição de materiais impressos nos voos, como folhetos, revistas e jornais, também foi suspensa. Protocolos mínimos são a distância de dois metros entre passageiros em filas de embarque, segurança, polícia, raio-X, salas VIP, dentre outras.

Em voos domésticos e voos curtos na Europa, os serviços de refeições e bebidas

O AR NA CABINE É RENOVADO A CADA TRÊS MINUTOS. O SISTEMA DE RECICLAGEM DE AR A BORDO ESTÁ EQUIPADO COM FILTROS

foram suspensos. Em voos de longa distância, o serviço de cabine é limitado e a preferência é dada aos alimentos quentes ou produtos embalados individualmente.

Além disso, o ar na cabine é renovado a cada três minutos. O sistema de reciclagem de ar a bordo de aeronaves está equipado com filtros “High Efficiency Particulate Air” ou HEPA, idênticos aos usados nas salas de operações de hospitais. Estes filtros extraem mais de 99,999% dos menores vírus, ou seja, são eficazes contra o coronavírus.

AS OPERAÇÕES

Air France e KLM mantiveram frequências semanais de São Paulo e Rio de



Air France e KLM mantiveram frequências semanais de SP e RJ a Paris e Amsterdã, mesmo durante os meses de isolamento



Quantas histórias cabem em
uma taça de vinho?



Venha dividir bons
momentos em nosso
Wine Bar e Adega
com mais de 800 rótulos.

Av. Pe. Antônio Tomás. 850 - Lj. 2,3,4
Shopping Saint Thomas

(85) 3039-0008   lojabravawine
www.bravawine.com.br

BRAVA
Wine

A melhor loja de vinhos da cidade

Janeiro a Paris e Amsterdã, mesmo durante os meses de isolamento. “Os fatores atuais de baixa ocupação possibilitaram distanciar os clientes conforme necessário”, informou o grupo.

A programação de voos mundial foi adaptada, contudo. Em julho chegará a 18 voos por semana para as SP e RJ - 41% do que as companhias costumavam operar para o Brasil. A partir de setembro, as frequências devem ser revistas. “A recuperação da oferta pré-pandemia que a Air France-KLM tinha para o Brasil, no entanto, será lenta, e nesse momento imprevisível de apontar como estará até o fim do ano, seja para São Paulo e Rio de Janeiro, seja para Fortaleza. Prezaremos sempre pela segurança e saúde de nossos clientes e colaboradores, prioridades absolutas para as companhias. Mas podemos afirmar que o HUB em Fortaleza foi um dos principais projetos da empresa nos últimos anos e gostaríamos de retomar, mas isso depende da demanda na região”, condiciona Pouchol.

No Nordeste brasileiro, a espanhola Air Europa deve voltar a operar em setembro (Salvador) e novembro (Recife e Fortaleza), com duas frequências semanais. Com a reabertura ao turismo internacional, na Espanha, os voos domésticos voltam no dia 1º de julho, partindo de Madri: Londres, Paris, Lisboa, Porto, Tel Aviv e cidades no Norte Africano. A partir da terceira semana de julho, reiniciam-se as operações de longos trechos, como à América Latina, e deve ser quando três frequências de São Paulo e Madri retornam (antes da pandemia, a frequência era diária).

INOVAÇÕES

KLM: Para uso a bordo, de tripulantes, pilotos e clientes, foram desenvolvidos kits covid-19 que estão disponíveis em todas as aeronaves. Estes são um complemento aos kits de proteção universal que a companhia já mantinha nos aviões. Os kits estão a bordo caso uma pessoa apresente sintomas de doença



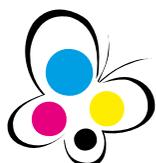
Arialdo Pinho:
"Sou otimista, sinto que vamos achar o termo, a hora e a medida para voltarmos a ter turismo"

NO NORDESTE, A ESPANHOLA AIR EUROPA DEVE VOLTAR A OPERAR EM SETEMBRO (SALVADOR) E NOVEMBRO (RECIFE E FORTALEZA)

associados à covid-19, contendo óculos de proteção, máscaras faciais, luvas, desinfetante para as mãos e avental de mangas compridas.

AIR FRANCE: A Air France implementa gradualmente um sistema de controle de temperatura na partida de todos os seus voos. Esta verificação sistemática será realizada com termômetros infravermelhos sem contato. Para poder viajar, será necessária uma temperatura abaixo dos 38°C. Os clientes que apresentem uma temperatura acima de tal marca podem ser impedidos de embarcar, sendo a sua reserva alterada sem custos para uma data posterior.

AS CORES DA SUA IMAGINAÇÃO



Pouchain Ramos

GRÁFICA & EDITORA

Liderança impressa no mercado!

 @PouchainRamos

 /PouchainRamos

 85-3231-3219

 www.pouchainramos.com



Gratidão e reconhecimento sempre farão de nós uma grande Fortaleza.

Muito obrigado.

Neste momento tão desafiador, agradecemos aos profissionais de saúde, que tanto vêm se doando para salvar vidas. Agradecemos aos demais profissionais essenciais, que mantêm a cidade funcionando para que nossa gente faça a sua parte ficando em casa. E agradecemos também a quem toma os cuidados necessários e assim protege a vida de todos. Dedicamos toda a nossa gratidão e reconhecimento a vocês, porque sabemos que saúde é um desafio de todos e unidos vamos passar por tudo isso.



**Prefeitura de
Fortaleza**

Use o QR Code e acesse nossa plataforma digital.



JORNAL O OTIMISTA.

FORMATO DIFERENCIADO E CORES VIVAS PARA RESSALTAR A VERDADE.

Como a notícia chega a você faz toda a diferença. Por isso, criamos uma forma de deixar seu dia a dia mais leve, **começando pela informação**. Aproveite **O Otimista**. No digital ou no impresso, a plataforma de conteúdo para quem ousa ser de verdade.



ootimista.com.br

siga, curta e compartilhe.