

Condomínio

& MERCADO IMOBILIÁRIO

Alagoas • Ano II • Nº 12
Outubro de 2016

SECOVI-AL
SINDICATO DA HABITAÇÃO

DISTRIBUIÇÃO DIRIGIDA • Nas bancas: R\$10,00



Secovi realiza III Ciclo de Palestras

pág. 08

SHOPPING

**Crise muda
comportamento
do consumidor**

pág. 16

ECONOMIA

**Ricardo Amorim
analisa mercado
imobiliário**

pág. 03

AVENTURA

**Publicitário se
aventura no
Oriente Médio**

pág. 30



QUER
SER MEU
FIADOR?

Tem coisas que é melhor pedir pra Zampieri

Inquilino tem o seguro fiança pago pela Zampieri, não precisa procurar fiador nem deixar depósito caução. E proprietário recebe sempre em dia. Zampieri Aluguéis. Alugue seu imóvel sem dever nada a ninguém. Nem favor.



A imobiliária completa

 /zampieri.imov
  /zampieriimoveis
  82. 2121 - 6000

 VENDAS 82. 99623 - 0400
  LOCAÇÃO 82. 99182 - 7777

Economista aborda perspectivas para a economia brasileira

Economista e consultor financeiro e de investimentos, Ricardo Amorim é formado na USP e pós-graduado em Administração e Finanças Internacionais pela ESSEC de Paris. Atua no mercado financeiro mundial como economista e estrategista de investimentos, é apresentador do programa Manhattan Connection, da Globo News, e palestrante sobre economia e tendências no Brasil e exterior.

Confira a entrevista com o economista Ricardo Amorim, que aborda o atual cenário da economia e quais os impactos da crise no setor imobiliário.

// Há seis meses eu tinha uma expectativa que ocorreria uma transição política no Brasil, o que acabou acontecendo"

Ricardo Amorim



No final de 2015 você esteve no evento PQEX [evento realizado pelo Secovi/MG] para falar sobre "Perspectivas para a economia e o mercado imobiliário nos próximos anos". Passados alguns meses, o que mudou neste cenário?

Há seis meses eu tinha uma expectativa que ocorreria uma transição política no Brasil, o que acabou acontecendo. A expectativa agora é ver se o governo Temer será capaz de implantar as medidas que ele se propôs, dentre elas o ajuste fiscal que tem que ser feito com o corte de gastos. A grande questão é se ele vai conseguir a aprovação dessas medidas no Congresso. A partir disso, caso as medidas sejam aprovadas, a confiança no Brasil vai voltar, as empresas que há dois ou três anos estavam engavetando seus projetos, vão tirá-los da gaveta. Mais projetos quer dizer mais investimentos das empresas, mais consumo, mais venda por parte das empresas, mais investimentos e isso gera um círculo virtuoso. Em paralelo, o que imaginava há seis meses e que já vem acontecendo é a queda da inflação. Se ela se mantiver em queda poderá dar espaço para, no final deste ano e no máximo no início de 2017, levar os juros a cair. Isso significa mais oferta de crédito e volta da confiança, um cenário mais positivo para o mercado imobiliário.

Você acredita em uma recuperação da economia brasileira?

A recuperação da economia brasileira certamente vai acontecer. A dúvida é quando. E isso depende fundamentalmente da capacidade do atual governo de colocar as contas públicas em ordem, como falei na primeira resposta. Isso acontecendo, a confiança na economia brasileira volta, e junto com ela, os investimentos, a geração de emprego e o consumo. Porém, quando a recuperação ocorrer, ela vai surpreender pela força, porque foi isso

que aconteceu em todas as recuperações que se seguiram a depressões econômicas significativas da economia brasileira nos últimos 115 anos. Em todas elas, na sequência, conseguimos ver o Brasil sustentar uma média de crescimento do PIB de 6% ao ano, por pelo menos três anos. Mesmo que não atinja essa média, é provável que o crescimento seja mais forte do que imaginamos.

Quais são os maiores desafios da economia brasileira hoje, já que o sentimento de todos é que o país está estagnado?

Antes o país estivesse estagnado. A situação é mais grave que isso, tanto no ano passado quanto neste ano, a economia brasileira regrediu, andou para trás. É bom entender que a crise econômica foi consequência de uma crise política propriamente dita que reforçou as crises econômicas. A crise econômica, por sua vez, foi consequência de três grandes desequilíbrios macroeconômicos: primeiro de contas externas, segundo da inflação e terceiro de contas públicas. Só que os dois primeiros já estão sendo em grande parte resolvidos. Exemplo disso, que a balança comercial brasileira, que teve resultados ruins recentemente, será revertida neste ano e deve mostrar o maior superávit comercial da história. Também estamos acompanhando uma diminuição da inflação. O único problema macroeconômico que resta para ser resolvido são as contas públicas. Neste ponto, é a política que determinará a capacidade de aprovação das medidas que colocarão em prática esses ajustes.

Nos últimos anos, o mercado imobiliário viveu um grande boom. Quais são os maiores desafios no momento para o setor?

O mercado imobiliário brasileiro passou por um período de ampliação forte e rápida quando a confiança no Brasil crescia e o crédito estava em expansão. As duas coisas levaram a um aumento da procura por imóveis e maior capacidade de pessoas e empresas comprarem imóveis. Isso levou não só a muitos lançamentos na parte comercial e residencial, mas a uma elevação forte de preços. Nos últimos anos o que vem acontecendo é uma reversão disso. Menos confiança, falta de crédito, desemprego e medo de investir levaram

“ O grande desafio hoje para o empresário brasileiro de qualquer setor da economia é a sobrevivência. No mercado imobiliário isso é ainda mais verdade porque é o setor que mais depende de crédito e confiança.

Ricardo Amorim

a uma queda forte na demanda de imóveis. Esse cenário tem dois efeitos práticos: primeiro, grande queda nas vendas e nos lançamentos, e o segundo, uma contração de preços dos imóveis. Não tenho dúvidas que esses dois fenômenos serão revertidos quando retomarmos a confiança e o crédito. A grande questão é quando isso vai acontecer de fato.

Podemos falar que houve uma bolha imobiliária no Brasil?

Desde 2007 há pessoas falando que o Brasil teria uma bolha imobiliária. Desde então os preços subiram muito e mais recentemente caíram um pouco. Não há uma bolha imobiliária no Brasil pelo seguinte: qualquer indicador que a gente olhe de bolha imobiliária está muito longe dos índices brasileiros. Um dos indicadores é a quantidade de lançamentos imobiliários. No pico de construção, em 2013, o Brasil teve o lançamento de 200 mil apartamentos e casas. Para se ter uma comparação, nos Estados Unidos, quando teve a bolha imobiliária, o pico de construção em 2005 chegou a um número 11 vezes maior, com 2,2 milhões de lançamentos de casas e apartamentos. Em comparação à China, que é o caso mais recente da maior bolha imobiliária do planeta, foram lançados 22 milhões de apartamentos. Se olharmos outros indicadores, a conclusão é parecida. O total de crédito imobiliário em relação ao PIB em todas as bolhas imobiliárias que

estouraram até hoje superava 50% do PIB. O Brasil tem 9% do PIB de crédito imobiliário. Se olharmos o total de gasto com cimento per capita por construção, nenhuma bolha imobiliária estourou com menos de 400 quilos anuais per capita de consumo. O Brasil no pico de construção chegou a 300 quilos. A China hoje está em 1.650 quilos. Todos os indicadores mostram que o Brasil teve foi um processo normal de ajuste de preço que ocorre quando acontecem três coisas: recessão, queda de confiança e queda de oferta de crédito.

Por que é importante fazer essa distinção?

Porque bolhas imobiliárias quando estouram, os preços não voltam a subir, a recuperação não ocorre por muito tempo. Um exemplo é o Japão, que teve uma bolha imobiliária em 1989 e até hoje o total de lançamentos no país ainda é menor. Nos Estados Unidos, a bolha imobiliária foi em 2007, passados quase dez anos, o total de lançamentos no país não chega a um terço do que era. O caso brasileiro atual assemelha-se muito ao que ocorreu no país em 2008 e 2009, quando em função de uma recessão de oferta de crédito e confiança, houve uma contração muito forte do mercado imobiliário, mas nos anos seguintes o mercado continuou crescendo.

Como os empresários do setor imobiliário devem proceder neste momento? É hora de redefinir as estratégias, de aguardar uma melhora do mercado?

O grande desafio hoje para o empresário brasileiro de qualquer setor da economia é a sobrevivência. No mercado imobiliário isso é ainda mais verdade porque é o setor que mais depende de crédito e confiança. A curto prazo, o grande foco dos empresários deve ser desovar o estoque e manter uma situação financeira mais saudável possível. Com o retorno da confiança e do crédito, o que deve acontecer é que o cenário passará de um momento atual em que temos muito mais oferta do que procura, para uma nova situação em que a procura será maior que a oferta. Isso deve acarretar, em um primeiro momento, no aumento dos preços de imóveis e, em seguida, no aumento de oferta e de atividade das empresas do setor. ▶

A **ALLSERV** É MULTI, ASSIM COMO **VOCÊ.**



Somos uma empresa multi em todos os sentidos, com 16 anos de excelência na terceirização de mão-de-obra, **atuamos em Alagoas, São Paulo e Brasília.** Além da ampla experiência em gestão de pessoas, administrativo e financeiro, nosso principal diferencial vem de um modelo compartilhado de trabalho e da constante auto-avaliação, com foco em resultados. "Nossa filosofia é de que, ao colocar o funcionário em primeiro lugar, ele estenderá essa satisfação aos nossos clientes". Com serviços altamente capacitados atendemos de forma disciplinar a crescente demanda comercial, **valorizando e cuidando melhor do seu patrimônio.**

www.allservmaceio.com.br

Mauro Aragão

Diretor Adm. e Operacional

SOLICITE UM ORÇAMENTO: | 82 99981.1112 - 3336.3818 |
Rua Castro Alves, 242, Poço - CEP: 57025-450 - Maceió - Alagoas



EDITORIAL

Nesta 12ª edição, a **Revista Condomínio & Mercado Imobiliário** tem na principal reportagem a cobertura completa do III Ciclo de Palestras, realizado pelo Sindicato da Habitação de Alagoas, com detalhes de palestras de profissionais destacados nacionalmente em suas áreas de atuação e um público comprometido com o aprendizado voltado ao segmento condominial. O Secovi também aproveitou a oportunidade para apresentar vários convênios para condomínios.

Ainda no setor de condomínio, a **RC&MI** traz uma matéria sobre assembleia virtual, tema que divide opiniões e gera dúvidas sobre o respaldo jurídico. O uso da plataforma digital já está consolidado em diversas cidades do Brasil, mas é desconhecido do mercado alagoano.

Outro assunto que a revista aborda é a mudança de comportamento do consumidor que, com a praticidade tecnológica e a crise econômica, substitui as compras em shopping por compras online. Para reverter este quadro, os superintendentes dos shoppings criam estratégias para recuperar os clientes.

Para quem gosta de aventura, o publicitário Léo Villanova nos deu relatos e fotografias de uma viagem intensa ao Oriente Médio pouco antes da Primavera Árabe.

Boa leitura e até a próxima!

EMAIL DO LEITOR

De: Joao M. Costa Moreira

Foi com grata satisfação que recebi em minhas mãos um exemplar da Revista C&MI, sou síndico profissional e me sinto bastante satisfeito em ter acesso a esse instrumento de colaboração, informação e consulta de nossas atividades condominiais do dia a dia. Espero que essa publicação cresça e tenha vida longa. Sempre à disposição!

cmtcosta@hotmail.com | Síndico profissional

De: Denise França

Parabéns pela III Ciclo de Palestras do Secovi Maceió. Todas de muita importância, ótima para nos atualizar, assim como também a Revista Condomínio que é de muita importância. Todo bom síndico não pode deixar de ler, nos deixa sempre a par de tudo e nos ajuda muito. Chamo atenção para a edição de agosto que tem assuntos de muito interesse como a matéria da pág. 21 sobre a LEI SECA: é importante todos saberem. **Um abraço!**

denisemflima@yahoo.com.br | Síndica Condomínio Sérgio IV

Para se comunicar com a redação da RC&MI, entre em contato:
jornalismo@revistacondominio-al.com.br

NESTA EDIÇÃO

03 Entrevista

Economista Ricardo Amorim

08 Ciclo de Palestras Secovi-AL

Matéria de capa

14 Quadro de Avisos**16 Shopping**

Comportamento do Consumidor

18 Mercado de Trabalho**22 Saúde**

Ação AVC

24 Condomínio

Acessibilidade

26 Rápidas**28 Assembleia Virtual****30 Aventura****32 Condomínio**

Obras e Serviços

34 Inaldo Responde**Condomínio**

& MERCADO IMOBILIÁRIO

Ano 2 - Nº 12 - Outubro - 2016

EDITORES

Inaldo Dantas

Reg.: DRT - 3273 - PB

Nilo Zampieri Jr.

Reg.: MTB - 1718 - AL

SECOVI-AL

Nilo Zampieri Jr. - Presidente

DIRETOR COMERCIAL

Ronaldo Melo

diretoria@revistacondominio-al.com.br
(82) 3342-6000 | 99664-0006

JORNALISTA

Gabriela Moreira

Textos e reportagens

Reg.: MTE - 1826/AL

gabriela@revistacondominio-al.com.br

COLABORADORES

Revista Foco Imobiliário

Jornalista Fabiana Barros MTE - 712/AL

Jornalista Sandra Peixoto MTE - 695/AL

DESIGNER EDITORIAL

Alessandra Silva - Olympia

(82) 98857-5972

CAPA

Six Propaganda

DIRIGIDA A

Condomínios residenciais e comerciais, condôminos, síndicos, incorporadoras, administradoras de imóveis e de condomínios, fornecedoras, shoppings, flats, condomínios e mercado imobiliário.

PERIODICIDADE

Bimestral

IMPRESSÃO

Gráfica Moura Ramos

EXEMPLARES

3.500

PUBLICAÇÃO

Revista Condomínio & Mercado Imobiliário - AL

Não nos responsabilizamos por conceitos e ideias emitidos em artigos assinados ou em matérias pagas. Proibida reprodução total ou parcial, sem a prévia autorização por escrito da REVISTA CONDOMÍNIO & MERCADO IMOBILIÁRIO - AL. Reservamo-nos ao direito de não aceitar publicidade sem fundamentar motivação de recusa.

PARA ANUNCIAR:

comercial@revistacondominio-al.com.br

(82) 3342-6000

(82) 99664-0006

dosVOX

SOLUÇÕES EM TECNOLOGIA



**Faça orçamentos
com nossas
revendas:**



dosvox@dosvox.com.br



Distribuidor Autorizado

Secovi-AL promoveu III Ciclo de Palestras

O Sindicato da Habitação de Alagoas (Secovi-AL) promoveu o III Ciclo de Palestras com o objetivo de proporcionar a síndicos e administradores de condomínio ampliar o conhecimento sobre diversos temas ligados à vida condominial.



O Sindicato da Habitação de Alagoas (Secovi-AL) promoveu o III Ciclo de Palestras com o objetivo de proporcionar a síndicos e administradores de condomínio ampliar o conhecimento sobre diversos temas ligados à vida condominial.

“Seria um extremo equívoco da minha parte perder um evento como este. Sou síndico pela segunda vez e aqui tive mais uma oportunidade de aprender com palestrantes fantásticos e com riqueza de informação” disse o aposentado Walter Campos, síndico de um prédio no Corredor Vera Arruda.

Pela terceira vez o Secovi realizou este encontro, que é o mais rele-



Este encontro nos fez ter certeza de que estamos no caminho certo. Fortalecer seu sindicato é sem dúvida uma opção inteligente”

Nilo Zampieri Jr. Pres. do Secovi/AL

vante voltado para o mercado de condomínios e administradoras do Estado de Alagoas – compartilhando experiências positivas e difundindo soluções para o desenvolvimento da gestão condominial.

“Sem dúvida, este foi o melhor evento que o sindicato realizou. reunimos palestrantes especialistas em suas áreas de atuação e com reconhecida qualidade técnica e síndicos comprometidos com a gestão condominial. Trouxemos informações e convênios para oferecer aos condomínios. Este encontro nos fez ter certeza de que estamos no caminho certo. Fortalecer seu sindicato é sem dúvida uma opção inteligente para os filiados”, avaliou Nilo Zampieri Jr, presidente do Secovi-AL.

Nesses dois dias de programação intensa, o público pode compreender melhor como lidar com questões do dia a dia condominial e descobrir tendências do mercado para qualificar a operacionalidade da administração.

Câmara de arbitragem

A advogada e presidente da Ordem dos Advogados do Brasil de Alagoas Fernanda Marinela abriu o evento trazendo ao encontro a importância dos instrumentos de mediação e conciliação no Brasil para solução de conflitos a partir da utilização da câmara de conciliação e arbitragem, que o Secovi vai inaugurar. “Este é uma tema importante para toda a sociedade. Vivemos

tempos difíceis e de muita dificuldade. Vivemos primeiro uma grande crise do Poder Judiciário. Uma Justiça que não traz efetivamente justiça. Uma Justiça que tarde e não resolve os nossos problemas. Uma Justiça que gera ainda mais angústia e muita demora. E nesta caminhada de resolver os nossos conflitos, solucionar os nossos problemas, surgem então caminhos alternativos e é deles que nos precisamos nos valer neste momento. É claro que não podemos viver sem o Poder Judiciário”, argumentou a presidente da OAB/AL Fernanda Marinela.



Aqui tive mais uma oportunidade de aprender com palestrantes fantásticos e com riqueza de informação”

Walter Campos - Síndico



Este é um tema importante para toda a sociedade. Vivemos tempos de muita dificuldade"

Fernanda Marinela - Pres. da OAB/AL

A partir da Câmara de Conciliação e Arbitragem desenvolvida pelo Secovi, representados e associados terão a possibilidade de solucionar conflitos de Direito Patrimonial Disponível nas áreas imobiliária e condominial por meio de procedimentos arbitrais. "É preciso de profissionais capacitados para atuar na câmara. Outra coisa importante é que o caminho da conciliação e mediação tem que ser uma escolha das partes, não pode ser imposto", salientou a advogada.

"Na conciliação, o conciliador tem o papel de intervir no resultado, porque ele efetivamente propõe uma solução para o caso e as partes vão dialogar sobre a situação proposta. É muito melhor do que a decisão imposta. Já na arbitragem, a decisão é imposta pelo árbitro, que é consenso das partes. E as câmaras arbitrais precisam ter toda a credibilidade para atuar dentro dessa posição de decidir conflito. Muito mais rápido, eficiente e, hoje, de forma muito mais econômica do que a própria ação judicial", explicou Fernanda Marinela.

Em mediação e conciliação não existe procedimento pré-determinado. "Não há formalismo como na via judicial. Então, é muito mais flexível. Para estes institutos valem a confidencialidade, o que for dito na mediação/conciliação não pode ser utilizado depois nem mesmo

em uma ação judicial", acrescentou a presidente da OAB/AL.

Seguro obrigatório

Na sequência, os participantes foram orientados pelo diretor e consultor de seguros da Mapfre, Bruno Novaes, sobre a forma correta de contratação de seguro predial e de vida para funcionários do condomínio. "É importante orientar os síndicos de que não existe o seguro mais caro ou mais barato. O que existe é o seguro certo, aquele que esta previsto com as devidas coberturas na convenção coletiva de trabalho", frisou Novaes.

Obrigatórios, caso não sejam contratados da maneira adequada, a responsabilidade civil e criminal pode recair sobre o síndico. O consultor alertou que um dos erros mais comuns é o dimensionamento errado das coberturas de seguro - seja predial ou de vida, que está previsto na CCT. "Já vi casos de seguradoras oferecendo as mesmas coberturas e os mesmos valores de apólices para edifício de quatro e 20 andares. É óbvio que se houver um acidente, não vai dar pra construir tudo", disse.

Ainda falando da cobertura predial, Novaes também explicou as diferenças entre cobertura simples e ampla. "Como o próprio nome já sugere, a simples cobre parte dos sinistros e ampla cobre tudo.



É importante orientar os síndicos de que não existe o seguro mais caro ou mais barato. O que existe é o seguro certo"

Bruno Novaes - Diretor da Mapfre



Prezamos, sempre, pela qualidade do ensino profissional e pelo desenvolvimento do comércio e da sociedade"

Telma Ribeiro - Diretora do Senac/AL

E a legislação diz que é obrigatório contratar seguro que cubra não só incêndio, mas qualquer evento que possa causar destruição parcial ou total.

Parceiro do Secovi na construção de um cenário local com maior qualidade profissional, o Senac preparou para o segmento uma grade de cursos especiais sem custo, além de oferecer o desconto de 35% a sindicalizados e familiares em todos os demais cursos oferecidos pela instituição.

"Prezamos, sempre, pela qualidade do ensino profissional e pelo desenvolvimento do comércio e da sociedade alagoana, por isso buscamos fortalecer o segmento por meio de cursos exclusivos voltados para essa área, alguns, como o Aperfeiçoamento para Porteiros inclusive, terá o custo de apenas uma cesta básica, que será destinada às instituições de caridade de Maceió", informou a diretora Regional do Senac Alagoas, Telma Ribeiro.

Durante as tardes do evento, o Senac ofereceu ao público oficinas de capacitação orientando sobre o atendimento a terceira idade e as normas de segurança em condomínio. "O grande desafio na gestão condominial é a convivência. Por isso, é preciso aprender a técnica para colher bons resultados", disse a diretora do Senac.



Nós não queremos
comparar cidades.
A ideia concreta é trocar
experiências"

Antônio Pacheco - Sócio-Diretor
da Lello Condomínios

Síndica há quatro anos, a argentina Silvia Garcia avalia o encontro como uma possibilidade de esclarecer dúvidas. "Diariamente surgem dúvidas na administração do condomínio. Aqui, estou aprendendo muito sobre a gestão condominial e como me comportar diante de determinadas situações".

O primeiro dia de evento foi marcado por uma rodada de perguntas condominiais feita por síndicos e administradoras de condomínio aos advogados convidados Felipe de Pádua, Kessy Gonçalves e Inaldo Dantas. "Um evento desta natureza contempla centenas de condomínios e assim, podemos propagar o conhecimento jurídico correto para síndicos e administradoras de condomínio que muitas vezes agem de forma inadequada, levando inclusive a responsabilidade pessoal do síndico", comentou o advogado Felipe de Pádua.

Para o diretor comercial da Gazeta de Alagoas, Leonardo Simões, o III Ciclo de Palestras é uma oportunidade de preencher lacunas do setor. "Este evento é fundamental para o segmento que é carente de informações. Sou sub-síndico do meu prédio, sei que as dúvidas surgem diariamente e das dificuldades para trabalhá-las. O encontro é um excelente momento de esclarecer dúvidas e conhecer novas técnicas do setor de condomínio", acredita

Simões.

Administradora do futuro

Já no segundo dia, o sócio-diretor da Lello Condomínios Antônio Pacheco Couto trouxe uma palestra sobre a administração condominial do futuro. "Nós não queremos comparar cidades. A ideia concreta é trocar experiências. Quando venho e trago a experiência da Lello Condomínios para as pessoas, levo em troca os bons cases de Maceió. Condomínio é um fato consumado. Então, prever possíveis soluções tecnológicas e de pessoas para manter a gestão condominial e o convívio minimamente harmonioso entre os moradores é primordial para a administração condominial", acredita o diretor da Lello Condomínios, uma das maiores administradoras de condomínio do Brasil.

Couto iniciou sua palestra lembrando que a necessidade de dividir o espaço urbano fez surgir os edifícios e a necessidade de criar condições para manutenção do bom convívio entre as pessoas. No decorrer dos anos, a realidade trouxe as cidades mais de 80% da população e uma nova visão da gestão condominial. "Nós, administradoras de condomínio, enfrentamos um problema de percepção de valor dos nossos serviços e de uma prestação mais adequada de serviços", avalia o diretor da Lello Condomínios.

De acordo com Antônio Couto, o



O encontro é um
excelente momento
de esclarecer dúvidas e
conhecer novas técnicas
do setor de condomínio"

Leonardo Simões - Dir. da Gazeta/AL

grande desafio do futuro é ter um envolvimento verdadeiro com as pessoas. "É preciso ter entendimento do que é a vida em comunidade e o que elas precisam de fato sem intervenção obrigando o relacionamento. Nós não podemos criar laços entre os moradores, mas devemos criar condições para que haja clareza, transparência e que de alguma forma o ecossistema que se forma lá tenha sinergia".

Uma administradora de condomínio eficiente busca alinhar a pres-



Evento bacana e
construtivo com
palestrantes experientes
que multiplicam
experiências e
conhecimento"

Ricardo Barros - Elo Condomínio

tação de serviço com excelência, rapidez e a criação de um ambiente harmonioso entre as pessoas. Couto acredita que administradora precisa criar e agregar valor. "Construir algo que faça o entendimento. Ter uma fábrica de serviços capaz de produzir opções para que a administradora cresça. Ir além das obrigações, pois as relações estão mudando".

Se adequando ao meio digital e a necessidade dos clientes, o diretor da Lello mencionou que já utiliza a prestação de contas digital para todos os condôminos através do primeiro aplicativo de prestação de contas do Brasil. "Além de revolucionar o processo, antecipamos as mudanças de forma prática, rápida, segura e eficiente".

Ricardo Barros, gerente comercial da Elo Condomínios, observou

a qualidade técnica dos palestrantes. "Evento bacana e construtivo com palestrantes experientes que multiplicam experiências e conhecimento", afirmou.

Os participantes do evento, além das palestras e rodadas de perguntas, tiveram a oportunidade de encontrar expositores de produtos e serviços direcionados ao setor condominial.

Crédito para condomínio

Pensando em facilitar o acesso ao crédito para síndicos e administradoras de condomínio adimplentes, o Secoviced firmou uma parceria exclusiva com a cooperativa de crédito



Criamos uma linha de crédito exclusiva para reformas e melhorias nos condomínios"

Johnny Brotas - Gerente de Desenvolvimento do Sicoob

dito Sicoob, 6ª maior rede bancária do Brasil.

"Vamos disponibilizar um pacote de produtos e serviços financeiros com tarifas menores que as oferecidas pelos bancos. Também criamos uma linha de crédito exclusiva para reformas e melhorias nos condomínios. Mas para ter acesso a ela é preciso estar adimplente com as obrigações sindicais junto ao Secovi", explicou o gerente de Desenvolvimento do Sicoob Johnny Brotas.

Para reduzir custos no condomínio, os condomínios cooperados terão taxa de boleto a partir de R\$ 2,09 – cobrando apenas no momento que compensa e não no momento da emissão do boleto. Outro produto oferecido pela cooperativa é a possibilidade de negativar o condômino inadimplente.

Planejamento 2017

Último palestrante do ciclo de palestras, o advogado e administrador de condomínios Inaldo Dantas

expôs as providências necessárias para o final do ano e ainda qual o planejamento orçamentário recomendável para 2017. "Se engana o síndico que pensa que a preocupação neste semestre é apenas a decoração natalina do condomínio", lembrou.

Segundo Dantas, o síndico precisa ficar atento aos impostos condominiais (INSS e FGTS); pagar a contribuição sindical prevista na convenção do trabalho; ao aluguel do salão de festas para evitar infringir Convenção de Condomínio; a segurança, pois o período é de férias escolares, fluxo maior de visitantes e locatários por temporada. Já para 2017, elaborar orçamento para o ano, convocar assembleia e prestar contas dos gastos do ano anterior.

"Esta é sempre uma ótima oportunidade para os síndicos se encontrarem e trocarem ideias. A pergunta de um, pode ser a dúvida do outro. O evento é a melhor forma de sanar dúvidas e construir um maior entendimento de um assunto tão complexo quanto administração condominial além de conhecer tudo que o Secovi proporciona aos condomínios adimplentes", disse Inaldo Dantas, que também é vice-presidente do Secovi-PB.

O engenheiro agrônomo aposentado José Moura, síndico há mais de nove anos, disse estar sempre atento ao aprendizado voltado a área condominial. "O que me motivou a participar do evento foi a possibilidade de aprender coisas novas voltadas para condomínio. Além de me atualizar sobre as novidades jurídicas, ainda pude conhecer novidades na área de gestão



Esta é sempre uma ótima oportunidade para os síndicos se encontrarem e trocarem ideias"

Inaldo Dantas - Palestrante e Pres. do Secovi/PB



Rodadas de perguntas condominiais

condominial", ressaltou.

De grande interesse do público, a segunda rodada de perguntas foi respondida pelos advogados do Secovi, Daniel Brabo, Inaldo Dantas, Kessy Gonçalves e Paula Fazio.

"O novo CPC [Código de Processo Civil] trouxe uma série de mudanças, principalmente para o síndico que não sabe qual sua responsabilidade legal. Outra mudança do código foi a facilidade para diminuir a inadimplência. Mas primeiro é preciso informar e orientar corretamente e o encontro foi um meio excelente de conscientização da responsabilidade judicial de cada um no processo", disse o advogado Daniel Brabo.

"Quando virei síndica, me entregaram a administração e disseram 'toma'. Eu tive que me virar, e o Secovi foi importante para tirar muitas dúvidas jurídicas e de gestão, bem como a revista [Condomínio & Mercado Imobiliário]. Vou repassar todo o conhecimento que adquiri com os palestrantes nesse ciclo para os meus colegas síndicos. Eu só tenho a agradecer ao sindicato!", afirmou a gerente de empresa Denise França, síndica há três anos.

Inspeção predial

Durante o encontro, o Sindicato da Habitação sorteou brindes ofertados por empresas parceiras e associados para os participantes do evento – entre eles, uma inspeção predial para edifício residencial oferecida pelo Núcleo de Inspeção e Manutenção Pre-

CICLO DE PALESTRAS

dial (NIMPRED). "O Secovi é um parceiro que reputamos como dos mais importantes para o NIMPRED e a seriedade de propósitos que a atual diretoria transmite nos motivou a oferecer tão valioso bônus", disse o representante do núcleo, engenheiro Fernando Régis.

A inspeção predial é obrigatória para a cidade de Maceió desde 2012, quando foi sancionada a lei municipal 6.145. Pela tabela de honorários profissionais registrada no CREA/AL, o valor de um trabalho técnico desta natureza para uma edificação de 5.000 m² por exemplo, possui um



O Secovi é um parceiro que reputamos como dos mais importantes para o NIMPRED e a seriedade de propósitos que a atual diretoria transmite nos motivou a oferecer tão valioso bônus"

Fernando Régis - Engenheiro



O que me motivou a participar do evento foi sua qualidade e a possibilidade de aprender coisas novas voltadas para condomínio"

José Moura - Síndico

valor de R\$ 9.000,00, e o condomínio que for agraciado no sorteio terá que estar totalmente adimplente com as obrigações sindicais legais.

"É uma forma de divulgar a boa técnica e levar ao conhecimento dos administradores dos imóveis as grandes vantagens da prática da Inspeção e Manutenção Predial, com diretos reflexos na ampliação da vida útil da edificação, na preservação do patrimônio de todos os proprietários, na segurança de todos os moradores e visitantes, na economia nas ações de manutenção e no cumprimento da legislação corrente", explicou Régis.



REALIZAÇÃO DE SORTEIOS ENTRE OS PARTICIPANTES DO EVENTO



Engenharia LTDA

Excelência em individualização predial de água em Maceió desde 2009

Av Eraldo Lins Cavalcante, 215, Sala 06 - Lote 10 Parte II
Murilópolis - Maceió/AL - email: felipesantanna16@hotmail.com

3313-1094
(82) 99959-5092



TOTUMSEG

SEGURO CERTO PARA O SEU CONDOMÍNIO



A TOTUMSEG faz parte do exclusivo Programa de Corretores **MAIS** da MAPFRE Seguros.

O programa tem presença marcante em diversos países e é reconhecido pelos benefícios diferenciados que proporciona, tanto para o segurado quanto para a corretora.

Ser um Corretor **MAIS** significa:
atendimento **MAIS** qualificado,
MAIS ágil,
MAIS direto,
MAIS confiável
e com valores muito **MAIS** atrativos.



VENHA NOS VISITAR!

A TOTUMSEG dispõe de um atendimento dentro do Secovi-AL para tirar dúvidas, efetivar seguros, dar entrada em sinistros, entre outros serviços.

Rua Rua Batista Acioly, 37
Jaraguá | Maceió | AL

SEGURO CONTEÚDO ■ SEGURO CONDOMÍNIO ■ SEGURO DE VIDA PARA FUNCIONÁRIOS



82 3029 9239 | totumseg.com.br | seguros_al@totumseg.com.br

81 3217 2662 | 11 4063 4884 | 21 4063 6116 | 19 4062 8757 | 27 4062 9901
31 4063 9611 | 41 4063 9239 | 47 4054 9432 | 48 4052 9453 | 51 4063 8939
54 4062 9205 | 61 4063 8682 | 62 4053 9570 | 67 4063 9535

Quadro de avisos: o que é permitido informar?

Para alguns, ele é ultrapassado e nem deveria estar mais na parede. Para outros, sobrevive ao tempo por ser fundamental para notas imediatas. O quadro de avisos em áreas comuns do condomínio, além de gerar opiniões antagônicas, em geral, é motivo de dúvida entre os síndicos: o que pode (ou não) ser colocado no informativo?

Para a nutricionista Vera Vieira, o quadro é um informativo eficaz e rápido para os moradores. “É muito importante o uso do quadro de aviso, porque os condôminos não têm costume de acessar a página do condomínio ou da Administradora. Assim, o quadro se torna o primeiro informativo e, por vezes, o único”, disse Vera, que foi síndica em um dos prédios do JTR por seis meses.

O uso do quadro de avisos não é uma obrigatoriedade legal. Porém, caso seja utilizado pelo condomínio, é necessário que os condôminos decidam, em assembleia,

o conteúdo que pode ser publicado. “Com maioria simples deve-se aprovar os documentos que ficarão expostos ali”, explica em entrevista o advogado Alexandre Marques.

Informar sobre convocação para assembleias e pauta a ser tratada é uma forma de lembrar aos moradores do compromisso. Outro assunto frequente e necessário é o alerta sobre transtornos que serão causados por manutenção ou novo serviço feito pelo condomínio – explicando os motivos da perturbação e mantendo data, local e hora no aviso.

“O quadro de avisos deve ser usado para avisos curtos de ocorrências/eventos próximos (consertos, falta de energia, limpezas de caixas, assembleia, etc.) e deve ser localizado em local de acesso a toda a comunidade. Também pode ser mais de um”, acredita a ex-síndica.

O Relatório de Inspeção Anual dos Elevadores (RIA) e o Auto de vistoria do corpo de bombei-

ros (AVCB) são documentos que comprovam a responsabilidade do administrador do condomínio com itens obrigatórios e recomenda-se deixar visíveis para que moradores e visitantes fiquem seguros de que as manutenções obrigatórias são feitas.

Já comunicar sobre limpeza de caixa d’água, manutenção interna do elevador ou dedetização de pragas é opcional.

A lista de inadimplentes no quadro de avisos é bastante questionável. Porém, expor o morador inadimplente, além de gerar um possível constrangimento ao devedor, pode levá-lo a entrar com ação judicial contra o condomínio. Por isso, este é um comunicado que não pode constar no quadro de avisos.

Anúncios de ofertas de serviços e vendas não devem constar no quadro de avisos. Circulares direcionadas particularmente a determinado morador com conteúdo repreensível também devem ser evitadas. ▶

LEVE SEU CONDOMÍNIO, PARA ONDE VOCÊ QUISE.

- Fluxo de Caixa
- Contas a Receber e a Pagar
- Módulo de Negociação;
- Gerenciamento das Contas Bancária (Extratos, Retornos e Conciliação);
- Emissão de Boletos Online;
- Digitalização de Documentos (GED);
- Registro de Ocorrências;
- Advertências e Multas;
- Controle de Portaria;
- Controle de Correspondências;
- Abertura de Chamados;
- Calendário do Condomínio;
- Informativos Online;
- Telefones Úteis;
- Reserva da Área Comum;
- Envio de SMS de cobrança, aviso de vencimento e pagamentos dos boletos;
- Área de Anúncios;
- Relatórios e Gráficos.

FALE COM A GENTE!

comercial@acesseseucondominio.com.br



(82) 99316.6715 // 99999.2170



acesseseucondominio



**acesse seu
condomínio**
com.br

Empresário, entenda o mercado conosco

Transformamos números em informações, levando os indicadores econômicos para dentro da sua empresa

Melhore o desempenho da sua empresa com a ajuda do **Instituto Fecomércio AL:**

- ◆ **Pesquisas de Mercado;**
- ◆ **Captação de recursos financeiros;**
- ◆ **Estudos setoriais e encadeamento produtivo.**

Instituto Fecomércio AL
Rua Professor Guedes de Miranda, 188 | Maceió-AL
3336.4463 | 3026-7218
ifepd@fecomercio-al.com.br

www.fecomercio-al.com.br

 Fecomércio AL
 fecomercio_al
 fecomercioal

Crise econômica muda comportamento do consumidor

Comprar com um clique é uma oferta irresistível para quem procura praticidade. O mercado virtual, apesar da crise econômica e política brasileira, vive uma crescente constante. Em contrapartida, os brasileiros estão indo menos ao shopping para comprar.

O clima de incerteza tem impacto direto no nível de confiança do consumidor e do ambiente de negócios de uma forma geral. De acordo com uma pesquisa realizada pela ABRASCE em parceria com a FX Retail Analytics, o Índice IVSC (Índice de Visitas a Shopping Centers) aponta que fluxo de visitantes nos centros de compras do país recuou 4,18% no acumulado de 2016 em comparação com o ano de 2015. “Por mais que o fluxo de visitantes tenha caído novamente em comparação ao ano anterior, percebemos que a retração vem diminuindo mês a mês. Assim, os varejistas podem vislumbrar um cenário mais positivo para as datas sazonais deste segundo semestre”, informa em nota o presidente da FX Retail Analytics, Marcelo Tavares.

Outro fator que merece destaque é a vacância de lojistas nestes centros comerciais. Um estudo feito pelo Ibope Inteligência em parceria com a Associação dos Lojistas de Shoppings (Alshop) revelou que este ano a vacância é de 9,1%, o dobro da média histórica, nos shoppings consolidados e de até 45% nos novos empreendimentos – os números apontam um recorde de lojas vagas nos shoppings do Brasil. “O crescimento acelerado teve seu preço. Muitos projetos foram superdimensionados ou instalados em localizações duvidosas”, explica Marcia Sola, diretora da unidade de shopping, varejo e imobiliário do Ibope Inteligência. Apesar dos



Foto: ig-wp-columnistas.s3.amazonaws.com

indicadores da pesquisa, o superintendente do Parque Shopping Wilton Oliveira afirma que empreendimentos como este têm uma alta taxa de ocupação e atribui tal feito à “credibilidade do Parque Shopping Maceió que atualmente tem um posicionamento de marca diferenciado e inovador”.

Para o empresário e superintendente do Maceió Shopping Robson Rodas, estimular a cultura de compras em shopping é fundamental para o desenvolvimento da economia local. “Quanto mais forte o varejo, melhores resultados serão alcançados, melhor para o shopping e para o Estado. Com mais produtos, novas empresas, teremos mais empregos ofertados, mais dinheiro em circulação e, por consequência, mais vendas, formando um círculo benéfico para a economia local”, avalia. Buscando evitar maiores perdas, alguns shoppings no Brasil já passaram a oferecer descontos no valor do aluguel – há casos em que o lojista é isento do aluguel e paga apenas o condomínio. Vale ressaltar que, segundo a Associação Brasileira de Shopping Centers (Abrasce), estes descontos são pontuais, variando

de acordo com cada caso específico.

Outra estratégia destes estabelecimentos comerciais para movimentar o comércio é apostar nas ações de marketing. “Além de garantir no shopping um mix cada vez mais completo de marcas -- com lojas que, por sua vez, investem em produtos que atendam às necessidades do consumidor com preços competitivos – apostamos em uma intensa programação de marketing para fidelizar o público e criar novas oportunidades para que ele retorne, dando especial atenção às grandes datas comemorativas”, acredita.

E-commerce

Já o comércio eletrônico, segundo relatório WebShoppers, deve crescer 8% em 2016 – o que significa uma previsão de faturamento de R\$ 44,6 bilhões até o final do ano.

“Como o setor ainda é recente no país, apresentava crescimento muito expressivo. Ano passado, vimos resultados muito ruins no varejo restrito e mesmo neste cenário o e-commerce apresenta perspectiva de crescimento e, dessa forma, aumenta sua partici-

pação no mercado. Em 2015, essa participação foi de 3,3 por cento e a projeção é de 3,8 por cento para 2016”, disse o vice-presidente de relações internacionais da Buscapé Company, Pedro Guasti.

“Os shoppings estão se consolidando como centros de entretenimento, de serviços e de experiências com os produtos. Quem quer só comprar usa a internet”, afirma em entrevista Glauco Humai, presidente da Abrasce.

O superintendente Wilton Oliveira, enxerga na experiência sensorial o grande trunfo para compras em shopping. “A experiência da compra em um shopping center é algo que vai muito além da aquisição utilitária de um determinado produto. A presença física promove outro nível de envolvimento, percepção e satisfação. No caso de um shopping, há ainda a conveniência de contar com uma ampla e confortável estrutura, de poder pesquisar com facilidade em mais de uma loja

“ Os shoppings estão se consolidando como centros de entretenimento, de serviços e de experiências com os produtos”

Glauco Humai - Pres. da Abrasce

e de estar em um ambiente agradável, monitorado e seguro. Por mais que o online avance, apostamos em experiências reais e sabemos que as pessoas sempre terão mais satisfação com isso”. Mas conforto e conveniência são alguns dos argumentos do consumidor que não quer perder tempo. Este estudo revelou também que a categoria viagens e turismo está entre as mais populares do meio online. A ferramenta digital permite uma busca

rápida e variada de cotação de preço. A médica Liana Machado comprou a viagem de lua de mel pela internet. “Mudei de destino várias vezes! Na correria com os preparativos de casamento, vi na internet o meio mais prático de garantir a minha lua de mel. Fiz roteiro, reservei passeios e hotéis. E deu tudo certo”, relata a médica que viajou para África.

O uso do smartphone e tablet nas compras online tem se revelado fundamental e segue em crescente. Ainda de acordo com o relatório WebShoppers, as compras via dispositivo móvel representaram, em 2015, 14,3% do faturamento e a tendência para 2016 é de 18,5%.

“Esse crescimento se explica pelo aumento da base de usuários de smartphone no Brasil, do uso de 3G e 4G em algumas cidades e também de investimentos em tecnologia pelas grandes lojas, que criaram sites responsivos e aplicativos”, acredita Guasti. ▶

ACQUAX

DO BRASIL



Reduza sua conta de água e pague pelo seu consumo real.

INDIVIDUALIZAÇÃO EM PRÉDIOS NOVOS E ANTIGOS

- * Diminuição do desperdício
- * Consumo Racional da água
- * Redução da taxa de condomínio
- * Valorização do Imóvel em até 15%
- * Obra que se paga em um período curto de tempo
- * Reduz o consumo de energia elétrica em função da redução do volume de água bombeada pela caixa d'água.

PREÇOS E CONDIÇÕES EXCLUSIVAS! FINANCIAMENTO PRÓPRIO!

Av. Prof. Sandoval Arroxelas, 90
sala 08 - Ponta Verde - Maceio - AL
Tels: (82)3432-9697
98103-0364

Av. Das Américas 15.700 Loja 144
Recreio dos bandeirantes - RJ
Tel: (21) 2137-7124 / 2137-0007
(21) 7770-8263

Av Brigadeiro Faria Lima 1461
4º andar, Conj. 41 - Torre Sul
Jd. Paulistano - São Paulo
Tel: (11) 4949-9565 / 99921-5874

www.acquaxdobrasil.com.br

Cresce o número de pessoas com eficiência no mercado de trabalho

Em setembro é celebrado o Dia Nacional da Pessoa com Deficiência. Uma iniciativa criada para conscientizar a sociedade sobre os direitos e as necessidades deste segmento da população. Apesar das dificuldades, dados do Ministério do Trabalho apontam que houve aumento da inserção da pessoa com deficiência no mercado de trabalho.

De acordo com último levantamento do censo demográfico brasileiro feito pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a população do Brasil é formada por 45 milhões de pessoas com deficiência – o equivalente a 24% dos brasileiros.

Com base na Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) 2015, 403,2 mil pessoas com deficiência trabalham formalmente, apontando um crescimento de 5,75% em comparação ao ano de 2014. Destes, 259 mil postos de trabalho são do sexo masculino e 144,2 mil postos do feminino. Em Alagoas, os números da Superintendência Regional do Trabalho e Emprego mostram que mais de três mil pessoas com deficiência estão inseridas no mercado de trabalho formal.

Pela Lei das Cotas, Lei Federal 8.213/91, empresas com mais de 100 funcionários são obrigadas a reservar de 2 a 5% das vagas de seu quadro efetivo para estas pessoas. O Estado de Alagoas, segundo o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED), possui 421 empresas obrigadas a ter vagas reservadas, o que geraria mais de dez mil empregos para pessoas com deficiência.

A partir do crescimento no número de empresas fiscalizadas no estado para garantir a reserva de cotas para as pessoas com deficiência, aumentou o número de trabalhadores ocupando estes postos. Em 2011, eram apenas 155; já em 2015, 411 empresas foram fiscalizadas pelo



Ministério do Trabalho através da Superintendência Regional do Trabalho e Emprego em Alagoas. E, a partir disto, o número de pessoas com deficiência empregadas subiu de 2.459 em 2011 para mais de 3.500 em 2016.

“Este aumento é fruto de um trabalho intenso do Ministério do Trabalho para garantir o cumprimento da lei e proporcionar a estas pessoas, que muitas vezes vivem à margem da sociedade, a capacidade de se sentir incluída no processo social. Vale destacar que os setores de habitação e construção civil têm participação direta nestes avanços e são comprometidos com o cumprimento da lei”, argumentou o superintendente regional do Trabalho e Emprego em Alagoas Israel Lessa.

Os argumentos mais utilizados pelos empresários para não cumprir

a lei são o alto custo para adaptar o ambiente de trabalho e a falta de qualificação profissional. “Atualmente, cerca de oito mil alagoanos sofrem algum tipo de acidente de trabalho e quando não se trata de uma situação passageira, necessitam de readaptação e inclusão no mercado de trabalho, podendo preencher o percentual das cotas de deficientes, por exemplo”, disse Israel Lessa.

Constantemente a Superintendência do Trabalho busca parcerias com o empresariado alagoano para ampliar a oportunidade de empregadores contratarem pessoas com alguma dificuldade física, intelectual ou sensorial. “Desde o início da minha gestão, em 2012, entendemos que não adianta uma fiscalização baseada só na aplicação de multas. Precisávamos estabelecer conexões, antes de tudo, para melhores condições laborais, contribuindo para inserção de PCD’S e, consequentemente, para uma sociedade inclusiva e justa”, acrescentou o superintendente.

Ainda de acordo com Israel Lessa, aos poucos o empresariado local vem se adaptando para atender às exigências legais. “Ainda há a sedimentação de uma cultura que desprestigia a potencialidade da pessoa com deficiência, mas todos os dias trabalhamos incessantemente para incluir a pessoa com deficiência no mercado de trabalho. Pois o que interessa é conjugarmos esforços para uma sociedade mais igualitária e justa”, frisou o superintendente.

Aprendiz

Outro esforço da pasta é ampliar o número de jovens aprendizes inseridos no mercado de trabalho. De acordo com a Lei 10.097/2000, as empresas têm obrigação de reservar de 5 a 15% do total de cargos especificados em lei para o menor aprendiz (jovens a partir de 14 anos). “O cumprimento da determinação legal é uma oportunidade

única para o adolescente adquirir conhecimento profissional e para o empregador cumprir sua função social de forma jovens mais capacitados para as exigências do mercado”, disse Israel Lessa.

Diante da argumentação do empresariado de não encontrar pessoa com deficiência com qualidade profissional, o Ministério do Trabalho permite, através de normativa, que empregadores indiquem pessoas

“ Ainda há a sedimentação de uma cultura que desprestigia a potencialidade da pessoa com deficiência”

Israel Lessa

com deficiência para participar do programa de aprendizagem e, através de termo de compromisso, ao final do curso contratá-lo. Assim, se uma empresa tem obrigação de reservar cotas para as duas modalidades, pode unir e empregar apenas aprendiz pessoa com deficiência.

Este ano, a Superintendência Regional do Trabalho e Emprego firmou parcerias para aumentar o número de aprendizes e pessoas com deficiência nas empresas alagoanas. Em maio deste ano, a superintendência firmou um termo de cooperação técnica com a FIEA (Federação das Indústrias do Estado de Alagoas) para desenvolver ações de divulgação e inserção de jovens com qualificação profissional ofertada pelo Serviço Nacional de Aprendizagem (SENAI) e o Instituto Euvaldo Lodi.

A superintendência também coordena o projeto Construir, iniciativa criada com participação do SENAI

e do setor da Construção Civil de Alagoas para a inclusão de pessoas com deficiência no mercado de trabalho, ajudando as empresas a se adequarem à legislação. “Através desta iniciativa conseguimos, no primeiro semestre deste ano, incluir cerca de 80 pessoas no mercado de trabalho. É importante frisar que todos os segmentos da economia podem e devem criar projetos semelhantes para aumentar a inclusão social”, explicou o superintendente.

“Nossa gestão tem uma preocupação social constante. Queremos não apenas cumprir a lei, mas transformar a vida destas pessoas. É fundamental a conscientização da sociedade para a importância de formar jovens mais qualificados e permitir que pessoas com deficiência não fiquem à margem. Fiscalizar e aplicar penalidades é nosso dever. Construir uma sociedade mais igualitária e justa é a nossa meta”, finalizou o superintendente Israel Lessa. ▶

PENETRAS E INDESEJADOS
tô fora!



+ ECONOMIA E SEGURANÇA
tô dentro!

Com o sistema Porter de portaria remota só o que é bem vindo fica do lado de dentro, com mais economia para o condomínio e segurança para você e sua família!

Deixe de fora custos elevados com portarias convencionais, insegurança e inconvenientes. Abra as portas para o futuro do controle de acesso com o sistema de Portaria Remota Porter.

PORTER[®]
PORTARIA REMOTA

[ACESSO INTELIGENTE]

82 3013-0090 | porterdobrasil.com.br
MACEIÓ, AL

O Nordeste co



Mangueiras industriais e para jardim



Carrinho enrolador de mangueira



Rodo flash MOP



Compressor



Produtos de limpeza Becker



Bomba d'água



Prensa hidráulica



Conjunto p/jardinagem



Pisos moeda



Capachos

C&L Projetos Gráficos (79) 3011-0107

Entre em contato ou visite uma de nossas lojas, para conhecer ainda mais a nossa variedade de produtos
www.oborrachao.com.br

FAROL

(82) 3336-4646

CENTRO

(82) 3336-4747

JATIÚCA

(82) 3304-4848

“O projeto Ação AVC trouxe dignidade ao meu sogro”

A enfermeira Adriane Amorim é nora de Rivadavia Costa, uma vítima de três acidentes vascular cerebral que teve como seqüela a mobilidade reduzida e a necessidade do uso da cadeira de rodas.

“O Ação AVC trouxe mais dignidade e autonomia ao meu sogro. Antes, ele fazia todas as refeições na cama. Agora, come na mesa conosco, toma banho de sol. a Ação AVC é um projeto lindo e glorioso na vida dos sequelados desta patologia!”, relata a enfermeira após receber a doação da cadeira de rodas.

O projeto ‘Rodas Amigas’ é uma ação social sem fins lucrativos e foi criado, oficialmente neste ano de 2016, pela Associação Ação AVC com o objetivo de proporcionar maior liberdade de locomoção a pessoa vítima de AVC através da

doação de cadeira de rodas.

“A ideia nasceu timidamente em 2015, quando começamos a fazer a ponte entre quem precisava de uma cadeira de rodas e quem a tinha sem utilidade, seja por recuperação ou óbito do usuário. Ao receber depoimentos comoventes de quem recebia a doação, resolvemos criar o projeto para ampliar o alcance e tornar a vida da vítima do derrame mais confortável. Porque da mesma forma que o AVC é um mal súbito, a necessidade da cadeira de rodas também é. E nem sempre a pessoa acometida pela doença tem condições de adquiri-la rapidamente”, explica a presidente da associação Solange Syllós.

Assim, qualquer pessoa que tenha uma cadeira de rodas em casa e deseje doar para promover a autonomia e a independência de outras pessoas deve procurar o pro-

jeto através do site (www.acaoavc.org.br) ou pelo telefone (82) 99691.2231. O mesmo processo acontece para quem precisa da doação de uma cadeira de rodas.

O AVC (Acidente Vascular Cerebral) é um fato que muda completamente a vida não só de quem foi acometido, mas de toda a estrutura familiar envolvida. AÇÃO AVC nasceu como um projeto social da Zampieri Imóveis há seis anos, a partir da experiência da família de um jovem que teve um AVC hemorrágico. Convivendo com as dificuldades, conflitos e superações, percebeu-se a necessidade de unir esforços para auxiliar os que passam por essa mesma dificuldade e muitas vezes não possuem as informações necessárias.

“O AVC não pode representar uma limitação a nada daquilo que queremos fazer, por isso é tão importante reforçar não apenas no dia 29 de outubro [Dia Mundial de combate ao AVC], mas diariamente a necessidade de prevenção e conversação sobre a doença”, diz Solange Syllós. ▶

elemac
ELEVADORES

15 anos de Tradição, sempre
com Segurança, Qualidade,
Ética e Respeito!



Venha fazer parte da nossa História

CONTATO – 82 32355443 www.elemacelevadores.com.br
E mail – elemacelevadores1@gmail.com



Modernização



Assistência Técnica Multimarcas



Plataformas Acessibilidade e Elevadores





ACESSE NOSSAS REDES SOCIAIS:

www.acaoavc.org.br

[/acaoavc](#)

[@acaoavc](#)

29 DE OUTUBRO - DIA MUNDIAL DO AVC

O AVC TEM TRATAMENTO

Vidas podem ser melhoradas com mais

conscientização acesso ação

CONHEÇA OS SINAIS:

Os sinais do **AVC** são súbitos, reconheça-os: se a pessoa não conseguir repetir uma frase de maneira coerente, levantar os braços ou sorrir sem que um lado do rosto esteja diferente do outro, **chame imediatamente o samu: 192**. Com a prevenção, o AVC pode ser evitado. Conheça os fatores de risco: pressão alta, diabetes, obesidade, arritmias cardíacas, colesterol elevado, sedentarismo, fumo e alcoolismo.



SAIBA MAIS SOBRE O PROJETO E FAÇA ESSA RODA GIRAR

Se você tem cadeira de rodas e não usa mais, traga-a para o Projeto Rodas Amigas. Com a sua doação, encaminharemos a alguém que foi vítima de AVC. Se você precisa de uma doação, entre em contato conosco pelo e-mail falecom@acaoavc.org.br ou ligue para **82 99691-2231**.



PROJETO
**RODAS
AMIGAS**

REALIZAÇÃO:



APOIO:



ACADEMIA
BRASILEIRA
DE NEUROLOGIA



PATROCÍNIO:



Mesmo com amparo legal, acessibilidade em condomínio é precária

Está na lei: a acessibilidade é direito que garante à pessoa com deficiência ou com mobilidade reduzida viver de forma independente e exercer seus direitos de cidadania e de participação social. O Estatuto da Pessoa com Deficiência (Lei 13.146) diz que condomínios devem garantir acessibilidade à pessoa com deficiência em todas as suas dependências e serviços. Mas a realidade em Maceió é bem diferente do que prega a normativa federal.

Cadeirante há três anos, Maria das Dores Araújo sofreu AVC e uma das sequelas foi a limitação motora. Todas as tardes, o programa de Maria é passear no Corretor Vera Arruda com a filha Maria de Fátima de Castro Araújo. Porém, sem rampa de acessibilidade no prédio, a cadeirante passa pelo mesmo transtorno diariamente: sair do prédio pela garagem com rampa de inclinação superior a recomendada pela ABNT.

“Aqui no prédio não tem acessibilidade nenhuma. Desço com minha mãe pela rampa da garagem, mas só vou porque os porteiros me ajudam a subir na volta. A rampa é íngreme e mamãe fica com medo de cair”, relata Maria de Fátima, que é servidora pública do Tribunal de Contas. “Já conversei diversas vezes com o síndico, que vê e sabe da realidade e dificuldade que minha mãe passa aos 88 anos. Mas a prioridade é sempre outra coisa”, lamenta a servidora pública.

Marcos Coelho é síndico do prédio onde mora a cadeirante Maria das Dores há quase três anos “Eu sei da necessidade e já existe um projeto planejado para isso que não foi realizado ainda pelo surgimento de emergências. Mas o próximo plano é adequar o prédio à acessibilidade”, explica.

Como qualquer outra obra, deve ser decidida em assembleia condominial. “Decisão de assembleia é soberana e o dinheiro, quando é arre-



Foto: blogcondominio.com.br

cadado, é carimbado, é para aquele fim, e não cabe ao síndico e nem a outra assembleia rediscutir um tema importante que já foi decidido. O principal de tudo, obra de acessibilidade é o que a gente chama de obra emergencial, obra necessária. É diferente daquela obra útil ou daquela de mero embelezamento ou de benfeitoria”, disse o advogado especialista em condomínios Márcio Rachkorsky.

De acordo com o engenheiro civil Fernando Régis Azevedo Viana, atuação do órgão fiscalizador está neste momento restrita a edificações novas e o ponto de intervenção se dá no processo de concessão do Habite-se, que é o documento de autorização dada para atestar que a obra construída cumpre as exigências determinadas e pode ser ocupado. “A SMC-CU cobra no momento de conceder o Habite - se da edificação, o cumprimento de exigências relacionadas às condições de acessibilidade que são relacionadas na Norma Técnica NBR 9050, tais como passeios acessíveis, sinalizações tácteis, plataformas para deficientes, etc.”.

A norma 9050 da ABNT foi criada para promover acessibilidade a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos, a fim de estabelecer critérios e parâmetros técnicos a serem observados quanto ao projeto, construção, instalação e adaptação do meio urbano e rural, e de edificações às condições de acessibilidade.

No prédio onde o administrador de

empresas aposentado Mário Cerqueira é síndico, a rampa de acessibilidade foi feita recentemente. “Fiz duas rampas de acessibilidade já seguindo os padrões das normas da ABNT, tudo que for para agregar e contribuir com a mobilidade é bem-vindo. O custo financeiro foi mínimo”, informa o síndico.

“Para a criação de soluções de acessibilidade em prédios mais antigos, faz-se necessário projetar a solução mais adequada, obviamente sendo esta solução individualizada considerando as particularidades de cada edificação”, explica o engenheiro civil Fernando Régis.

A justificativa de muitos síndicos é de que em um prédio antigo fica inviável construir uma rampa de acessibilidade. “Meu prédio é muito antigo, não tem como fazer. Apesar de viver em prédio onde torná-lo acessível seria inviável, acho fundamental e imprescindível para permitir a livre locomoção”, disse Walter Campos, síndico de um prédio do Stella Maris.

Uma solução prática para prédios com problemas estruturais pode ser a rampa de acessibilidade portátil, que pode ser instalada de forma temporária ou permanente, com o objetivo de minimizar os transtornos sofridos pela pessoa com mobilidade reduzida. O mercado já oferece o produto feito em aço e com superfície antiderrapante proporcionando segurança ao usuário. ▶

**SECOVI-AL.
DEPOIS
DE VOCÊ,
QUEM
MELHOR
CUIDA
DO SEU
CONDOMÍNIO.**

O Sindicato da Habitação é o grande aliado do síndico. **O Secovi-AL beneficia 2.500 condomínios, 4 mil empresas e mais de 30 mil pessoas.** O associado dispõe de atendimento jurídico especializado, consultoria em seguros de vida e predial, acesso a pesquisas e publicações da área, além de representatividade perante os órgãos governamentais. Os síndicos e funcionários dos condomínios ainda têm acesso a cursos e palestras através do convênio SENAC / UNISECOVI; linhas de crédito para reforma e ampliação dos condomínios pelo convênio SICOOB / SECOVICRED, dentre outros benefícios. Se seu condomínio está adimplente e a administradora do seu condomínio é associada ao Secovi-AL, você tem estas e outras vantagens. Se sua administradora ainda não é, você está perdendo algumas vantagens.



SECOVI-AL
SINDICATO DA HABITAÇÃO

TERRENO DE MARINHA

O juiz federal Marco Bruno Miranda Clementino, titular da 6ª Vara, do Rio Grande do Norte, suspendeu a cobrança da chamada taxa de marinha, um valor pago a União por imóveis ocupados em terreno de marinha. O magistrado decidiu pela inconstitucionalidade da taxa, por violação ao princípio da segurança jurídica e por aprofundar as desigualdades regionais, prejudicando a economia do Nordeste.

“O Nordeste é a região de maior potencial turístico, e que mais dele depende, porém a que apresenta os piores índices de desenvolvimento econômico

e social, inclusive de desenvolvimento humano. Assim, um efeito legislativo que dificulte a exploração do turismo, em particular no litoral, sua principal fonte de atração de turistas, é extremamente danosa para a economia regional. Em outras palavras, uma norma que imponha entraves desnecessários à exploração do turismo litorâneo embute efeitos econômicos causadores do aprofundamento das desigualdades regionais”, realçou o magistrado durante a sentença.

Antes disso, em junho, a Justiça Federal também decidiu por suspender a cobranças das taxas de marinha no Espírito Santo.



PEC 241

Aprovada em segundo turno pela Câmara dos Deputados, a Proposta de Emenda Constitucional nº 241 (PEC 241) prevê limitação nos gastos públicos a partir de 2017. A Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Alagoas (Fecomércio AL) vê a PEC 241 como um avanço, pois considera que a austeridade nos gastos públicos é um princípio que

beneficia toda a sociedade. “Ainda é cedo para qualquer julgamento definitivo, mas, a considerar pelo que vimos até agora, a aprovação da PEC 241 pode contribuir bastante com o desenvolvimento do Brasil”, acredita o presidente da Fecomércio AL, Wilton Malta.



A Revista Condomínio & Mercado Imobiliário chegando em suas mãos com conteúdo e qualidade. ▶



SOLUÇÃO

Limpeza, Conservação e Administração de Condomínios

**Transparência, Eficiência
Tecnologia e Segurança**

FACILITANDO O DIA A DIA DO SEU CONDOMÍNIO

- Agentes de portaria, rondas, faxineiros, zeladores, piscineiros e jardineiros;
- Apoio administrativo e financeiro por profissionais capacitados;
- Fiscalização permanente na qualidade dos serviços e colaboradores;
- Serviços online: boletos, segunda via sem custo, blog com murais e informações do condomínio, reservas de salão de festas, quadras entre outros espaços;
- Serviços contábeis e financeiros; acompanhamento de toda movimentação online pelo síndico, gráficos, projeções financeiras;
- Atendimento a legislação vigente: ponto eletrônico, PCMSO, PPRA entre outros.








VENHA NOS VISITAR OU SOLICITE UM ORÇAMENTO:
 82 3313-2123 | 82 3313-2373
 Rua Dr. Luis Mascarenhas, nº 147 Farol





82 98803-1732 @solucaaal /solucaaal

www.solucaaal.com.br
faleconosco@solucaaal.com.br

Ao longo de mais de 30 anos o Sinduscon-AL vem dando sua contribuição para o desenvolvimento de Alagoas. Seja através das obras estruturantes, das moradias que são construídas ou participando das principais discussões sobre o fortalecimento do estado.

Uma nova página está sendo construída na história do nosso sindicato. Estamos intensificando ainda mais as nossas ações, afinal, a cadeia produtiva da construção é o grande motor de desenvolvimento de Alagoas.

Conheça o
Sinduscon-AL e sua
história. Filie-se!

www.sinduscon-al.org.br | (82) 3241-5528



SINDUSCON
SINDICATO DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO
DO ESTADO DE ALAGOAS

Assembleia virtual amplia participação de morador em decisões condominiais



Foto: Freepik

a assembleia. Enquanto nas assembleias virtuais, a adesão ultrapassa os 70% de participação”, disse Antônio Moura, gerente operacional de uma administradora de condomínio.

A criação de fóruns com assuntos em pauta amplia o debate e facilita a visualização de propostas, orçamentos e novas ideias. Presencialmente nem sempre é possível analisar as propostas apresentadas e, em alguns casos, as negociações condominiais são substituídas por desentendimentos e picuinhas entre vizinhos. “O desinteresse por comparecer a assembleias surge porque alguns condôminos vão para reclamar coisas fora de pauta ou para discutir. Então, as pessoas que não gostam de se envolver em problemas, evitam. Outro aspecto é a falta de objetividade. Fala-se muito e pouco resolve-se”, alegou Moura.

Conservadorismo

Síndico há quase um ano, o empresário Andrey Farias prefere a assembleia presencial. “Pensando na praticidade, a possibilidade [de assembleia virtual] é muito interessante, pois permite a participação daqueles que têm interesse em estar presente, mas que por algum motivo não conseguem. Mas acho que a assembleia de um condomínio tem muito o aspecto humano. Importante ter interação entre as pessoas, até mesmo para defender pontos de vista. O texto torna um pouco impessoal o diálogo entre os moradores”, argumentou.

Para os mais conservadores, há ainda a assembleia híbrida. Nestas, algumas decisões podem ser tomadas através da assembleia virtual e outras apenas presencialmente.

“A tendência é a migração para que todos os condomínios façam uso de assembleias virtuais, ainda que em conjunto com as presenciais para os que não são adeptos do uso das novas tecnologias, que são as assembleias mistas. Aqueles contra sua adoção não enxergam seus verdadeiros benefícios, apegando-se a formalismos muitas vezes desnecessários e improdutivos, incompatíveis com a sociedade da informação que vivemos”, acredita o

Para driblar a constante falta de participação em assembleias, muitos condomínios encontraram na tecnologia uma aliada para aumentar a participação de condôminos na reunião. A solução é o uso da plataforma digital – portais, assembleias virtuais, enquetes, fóruns.

O primeiro passo para tornar a assembleia virtual possível é verificar se não há vedação na Convenção de Condomínio. Em seguida, escolher uma plataforma que permita a autenticação de cada participante, confirmando ser quem se apresentam ser, bem como o controle da segurança das informações transmitidas, garantindo que não houve alteração entre um voto ou uma manifestação e seu cômputo e registro em ata.

O mercado já oferece inclusive aplicativos para dispositivos móveis que facilitam o uso a qualquer tempo e lugar, ampliando a participação de condôminos nas decisões condominiais.

“Por último, é recomendada a conscientização dos condôminos quanto ao uso seguro e nuances da utilização da assembleia virtual, principalmente quanto às manifestações de liberdade de expressão feitas com abuso (como os crimes contra a honra – calúnia, injúria,

difamação – além das condutas discriminatórias, uma vez que no ambiente digital, tudo fica registrado!”, explicou Márcilo Mello Chaves, advogado especialista em Direito Digital e sócio-diretor do escritório Patrícia Peck Pinheiro Advogados.

Maior participação

Com login e senha cadastrados, a ferramenta online permite que os condôminos participem das decisões condominiais de forma mais efetiva. A pauta em discussão ou votação fica exposta na rede por determinado tempo e assim, cada morador tem a possibilidade de avaliar o assunto em seu horário disponível – o que torna a plataforma digital uma vantagem, por consentir a flexibilização de visualização de acordo com a disponibilidade de tempo de cada condômino.

“Acredito que a baixa participação de condôminos nas assembleias presenciais seja uma regra e não exceção. Nossa empresa administra um condomínio com quase 700 unidades e a participação é, em média, de 50 moradores nas assembleias presenciais. No Norcon Empresarial, outro empreendimento que administramos, são 237 unidades e há reuniões com 11 condôminos. No prédio que eu moro, por exemplo, são 32 moradores, mas apenas oito ou nove aparecem para

advogado Márcio Mello Chaves.

A plataforma de digital pode ir além da assembleia virtual, pois pode ser utilizada também para emitir segunda via de boleto de taxa de condomínio ou aluguel de salão de festas, por exemplo. "Na página de cada condomínio existe, além da possibilidade de assembleia virtual, a disponibilidade para gerar segunda via de boleto, reservar a área de lazer, fazer reclamação online, ver atas de assembleias passadas, prestação de contas com todas as notas fiscais, fluxo de caixa, convenção de condomínio e regimento interno", informa o gerente operacional.

"A facilidade de poder gerar um boleto, prestar uma reclamação ou visualizar uma ata na web é bem prático e interessante. Mas é imprescindível que a assembleia seja humanizada. Apesar de ser raro, aqui no meu condomínio há um convívio muito positivo entre os moradores. Para nós, a assembleia não é só um momento de deliberação. É um momento onde pode conhecer melhor o vizinho, trocar ideia, melhorar o convívio, minimizar problemas", explicou Andrey Farias.

Porém, é preciso ficar atento aos cuidados e desvantagens da plataforma online. Nem todos os condôminos são conectados ao mundo digital, fato que precisa ser respeitado. A fragilidade na segurança do sistema de dados na internet é outra preocupação dos contrários à novidade.

Respaldo legal

Já sobre respaldo jurídico do pro-

cesso, há ressalvas. "A autonomia da vontade, definida no Código Civil (artigos 104 e 107) bem como as normas que regem os condomínios edilícios no mesmo diploma (artigos 1.331 e seguintes) e da Lei 4.591/64, dão plena validade à utilização das assembleias virtuais. A única exceção é a vedação expressa de sua utilização na Convenção de Condomínio, mas que é algo que também pode ser alterado mediante aprovação de 2/3 dos condôminos (artigo 1.351)", informou o advogado.

Existem diversas possibilidades de contestação judicial para assembleia virtual, da mesma maneira que também é possível contestar assembleias presenciais. "É possível em casos de violação à Convenção de Condomínio que vedar expressamente sua utilização, exigindo por exemplo a presença pessoal dos condôminos, falhas no procedimento convocatório previsto em rito específico que não tenham sido seguidos, bem como a identificação de fraude ou adulteração no documento, contrariando a verdadeira vontade dos condôminos que não esteja refletida na decisão tomada por assembleia", disse o especialista em Direito Digital.

Mercado alagoano

As administradoras de condomínios consultadas pela **Revista Condomínio & Mercado Imobiliário** informaram que em Maceió não há condomínio que utilize a ferramenta virtual para assembleia. "Nenhum dos nossos con-

domínios trabalham assim ou solicitam. É um pouco complicado, pois as pessoas questionam muito", informou Alexsandra Amorim, da Básica Administradora de Condomínio.

Para Antônio Moura, a explicação pelo não uso da assembleia online é cultural. "É a cultura do lugar. As pessoas aqui ainda gostam do encontro presencial, gostam de encontrar o outro, conversar, cumprimentar o vizinho", destacou.

Para o advogado Márcio Mello Chaves, o medo é dos motivos para tanto receio e dificuldade de aceitação das pessoas para a plataforma digital. "Primeiro, as pessoas têm medo do desconhecido, daquilo que não estão acostumadas, principalmente valendo-se de falsas concepções de que só por se tratar de algo praticado no meio digital que é facilmente fraudável, e que no ambiente físico pessoal não seria, o que não é verdade. As novas tecnologias permitem o aumento da segurança, inclusive por meio do registro de todos os atos que ocorrem no ambiente virtual. O segundo, menos escuso, é a atuação contra a transparência, que deve ser banida a todo custo. É o caso daqueles que querem se beneficiar da impossibilidade/dificuldade dos condôminos em participar das assembleias por motivos de trabalho, viagens, trânsito, etc. A tecnologia deve ser empregada para facilitar a participação dos condôminos nas tomadas de decisão dos condomínios", finalizou. ▶



Casa das Bombas

Comércio e Serviços *Só coisa boa*







REVENDA AUTORIZADA:




Rua Marechal Roberto Ferreira, 67 - Centro, Maceió - AL
Tel.: (82) 3223-7742 / 3336-6412 / 99968-4069
 email: contato@casadasbombasalagoas.com.br | www.casadasbombasalagoas.com.br

Publicitário revela aventura pelo Or



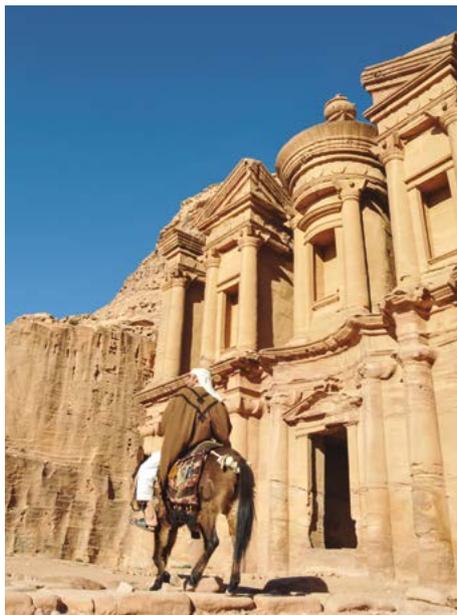
planejamento era um só: não planejar. Com uma mochila nas costas e uma máquina fotográfica nas mãos, o publicitário Léo Villanova viajou sozinho para os Oriente Médio dias antes da Primavera Árabe – manifestações populares proliferadas em diversos países da região para derrubar governos ditatoriais.

“Quando viajo sozinho, escolho lugares fora da rota turística. Gosto de conhecer novos povos, novas culturas. Ir a lugares e tirar minhas próprias conclusões. Comprei uma passagem de ida e não tinha roteiro fechado nem planejamento de deslocamento. O que existia eram pontos de interesse e eu não sabia quanto tempo poderia passar em cada um destes lugares”, explicou Léo Villanova.

Com uma data de ida e apenas uma previsão de volta, o publicitário tinha Israel como primeiro destino e, antes de chegar ao local desejado, foi retido para averiguação de segurança. “Ser um turista solitário em Israel é complicado. Existe uma segurança exacerbada. Fiquei preso para prévia fiscalização. Me apresentei no que supunha ser o guichê da companhia aérea, mas na verdade aquilo já era um prática de segurança. Fui entrevistado, o que mais parecia um interrogatório policial. Depois, fui encaminhado para uma sala, onde fiquei algumas horas sozinho. Quando olhei para o relógio, já tinha passado a hora do embarque. Imediatamente pensei ‘agora é só esperar a hora de voltar para casa’. Mas apareceu uma moça com meu ticket de viagem e vários adesivos colados. Fui o último a entrar no avião e fui colocado entre um casal que provavelmente deveria ser do governo”, contou o publicitário do que acredita ser um procedimento padrão de segurança para o tipo de viajante que era. “Depois fiquei sabendo que aconteceu a mesma coisa com outros turistas que encontrei lá. Inclusive com um amigo alemão que encontrei durante a viagem”, acrescentou.

Nacionalidade brasileira

A nacionalidade brasileira foi uma aliada para Léo Villanova. “Brasileiro tem uma espécie de ‘passe livre’. E foi minha salvação em várias situações. Brasileiro é bem-vindo nos dois lados de Jerusalém, por exemplo! Muita gente tem curiosidade de saber do



Brasil. Sempre andava com meu passaporte no corpo. Em algumas situações, quando estava com meu amigo alemão, eu andava na frente e mostrava meu passaporte, dizendo que éramos brasileiros e facilitava as coisas”, disse.

Em uma viagem sem planejamento prévio, Villanova não sabia quantos dias passaria em cada lugar, nem mesmo qual seria o próximo destino. Para se locomover, entre

as diversas opções, escolheu estar mais próximo dos moradores do lugar.

“Como brasileiro, eu poderia pegar o transporte oficial, viajar por uma boa estrada, mas preferi pegar o transporte comum. Àquele utilizado pelos trabalhadores. Queria me locomover como os locais. Meu transporte era uma das vans comuns. A dificuldade em pegar este tipo de transporte era a língua. Eles falam árabe e eu tive que decorar algumas palavras”, comentou.

Já em Hebron, cidade também dividida em H1 (controle palestino) e H2 (controle israelense), os moradores vivem o apartheid, uma divisão sem muros e é possível ver nas paredes e placas as marcas de tiros. A cidade é violenta. Os próprios soldados do exército local aconselham os turistas a não visitar e moradores locais costumam abordar visitantes para servir de guia.

“São guias da desgraça. Querem mostrar as desgraças deles in loco, casas destruídas, marcas de tiros. Em determinado momento, meu guia me levou para ver a vista proibida (assentamento judeu). Lá em cima, numa espécie de laje, percebi que existia uma torre de observação do exército de Israel. Ali fui informado de que soldados faziam plantão naquela torre e atiravam sem motivo justificável quando era feita qualquer movimento suspeito. Ao iniciar a descida, achando que o perigo tinha passado, sou surpreendido. Encontramos um homem revoltado que, sem que eu conseguisse entender nada, brigava com meu guia. Meu guia ficou com medo. O outro me puxou pelo braço para que eu descesse junto. Ele falava muito mal inglês e eu não conseguia entender. Ele alegava que tinha me visto antes e eu tinha que dar dinheiro a ele. Até que eu expliquei que já havia dado dinheiro ao meu guia, mas que tinha um grupo de cinco amigos brasileiros que iriam para lá amanhã. Pedi o telefone dele e disse que o indicaria. Era mentira”.

Durante toda a viagem, Léo conta que sentiu muito cansaço, um esgotamento mental. “Uma tensão desgastante. Um nível de stress muito alto, o que gerou uma estafa. Por isso, resolvi ir para a Jordânia descansar um pouco e seguir a viagem”.

Dois dias depois, Léo Villanova planejava ir ao Egito e para isso precisava atravessar o mar Vermelho. O caminho parecia sim-



Brasileiro é bem-vindo nos dois lados de Jerusalém¹⁶

Para o Cairo, Léo foi de avião. No aeroporto teve a impressão de que poderia ficar tranquilo. Até descobrir que não tem transporte. “Para sair do aeroporto, enfrentei mais uma batalha. Tive que descobrir a melhor maneira para me prejudicar minimamente, porque a única certeza que eu tinha era de que seria lesado. Então, busquei a maneira mais suave. Não tem transporte oficial. É uma máfia de transporte. Seja qual for sua escolha, sempre estará atrelada a um atravessador que negocia a sua saída. E ali mesmo, se você não tiver hospedagem, vai ter que resolver ali com o negociador. E se eu não negociasse ali minha saída e hospedagem, eu ficaria eternamente no aeroporto, estilo Tom Hanks”, explicou.

Nos cinco dias que passou no Egito, o alagoano já tinha notícias de outros países da região estavam em guerra civil e percebia uma movimentação estranha também no Cairo. “O exército já havia tomado as ruas e as pessoas não saíam mais de casa. O movimento no Centro já era diferente. Já tinha muito cartaz. A ideia já estava disseminada. No dia que resolvi voltar, já não tinha mais transporte para ir ao aeroporto. Próximo à praça Tahrir já estava tendo quebra-quebra. Confrontos armados”, menciona Léo, que ao chegar ao Brasil leu notícias veiculadas na imprensa sobre a explosão da revolta em várias cidades egípcias.

“A grande verdade é que a noção do perigo só foi mensurada quando cheguei em

ples, bastava pegar um navio de passageiros, mas o brasileiro já havia perdido o único horário do dia. A solução era o navio de cargas.

Perrengues

Ao entrar nesta embarcação, um egípcio exigiu o publicitário brasileiro e os outros turistas entregássemos os passaportes. “Antes disso, tinha guardado a passagem dentro do passaporte. Quando chegamos ao destino, na hora de descer, fomos barrados e exigiam que pagássemos a passagem. Expliquei que estava no passaporte, mas a resposta era: não vão sair! Graças a um tripulante mais apressadinho, conseguimos descer do navio”.

No meio do deserto, a caminho do Monte Sinai, Villanova sentiu o desgaste além do calor. “Quando você chega na van, pergunta para onde ela vai e não pra onde você quer ir. Mas é na hora do preço que se inicia a grande batalha da negociação. No meio do deserto, o motorista me deu um preço, não aceitei, ele foi embora. Fiquei ali sozinho. Daqui a pouco, ele voltou com uma oferta mais barata, recusei. Ele me deixou sozinho novamente. E isso se fez repetidas vezes até que se chegasse a um preço razoável. Você determina o que quer pagar sempre. O valor que fica no final depende da sua paciência em negociar e chegar logo ou não a exaustão”, lembrou.



Durante a viagem, a única coisa que queria era resolver as coisas e curtir o momento¹⁶



Léo Villanova e soldado da Guarda Palestina

casa. Porque parei e pensei com calma em tudo que aconteceu. Durante a viagem, a única coisa que queria era resolver as coisas e curtir o momento. Depois que voltei desta viagem especificamente, passei mais de um mês tendo pesadelo toda noite. Quando voltei, me prometi nunca mais voltar para aquele lugar. Um ano depois, eu estava na Tunísia”, finalizou.

Obra em condomínio requer cuidados e aprovação coletiva

Realizar obras em condomínios requer de seus administradores e/ou síndicos a observação atenta de vários aspectos legais e técnicos, que objetivam garantir a qualidade do produto que se procura atingir com a segurança e a economia desejadas.

Quando analisamos áreas comuns, onde todos os proprietários possuem sua quota-parte, faz-se necessário que todos os cuidados e precauções sejam tomados por parte de quem administra, de forma que as decisões sejam as mais acertadas e, principalmente, alicerçadas na prática da boa técnica e do cumprimento das exigências legais.

Em uma situação ideal, todas as obras e serviços em áreas comuns em uma edificação, sob regime de condomínio, necessariamente deverão fazer parte de um planejamento de serviços que fora previamente discutido, orçado e aprovado pela comunidade.

Recomenda-se que toda edificação possua um plano de manutenção de todos os seus sistemas (tais como as estruturas, os revestimentos, as instalações e os equipamentos), que deve ser confeccionado/atualizado a partir de inspeções técnicas da edificação. O plano de manutenção é uma ferramenta de elevado poder para a administração do prédio, que pode direcionar suas ações e planejar as intervenções, o que certamente sairá muito mais barato para todos.

Todos os cuidados técnicos e legais devem ser tomados pelos administradores prediais de forma a garantir a maneira correta e mais econômica de resolver todas as questões relacionadas com a parte construtiva do prédio.

É imprescindível a participação de profissional habilitado e com reconhecimento profissional de seus respectivos conselhos de classe (CREA ou CAU), tomando-se o cuidado para a habilitação necessária dentro da abrangência de atribuições de cada profissional.

Todos os serviços devem obrigatoriamente ter o registro da responsabilidade técnica junto aos respectivos conselhos de classe, através do qual o profissional assume a total responsabilidade técnica pelos serviços ali

listados. Portanto a ART ou RRT deve possuir em seu corpo toda a abrangência dos serviços sob a responsabilidade daquele profissional.

Cuidados especiais devem ser tomados para a contratação de obras ou serviços em um empreendimento, e os principais são os que listamos a seguir:

Identificação de empresas

A seleção das empresas que poderão se habilitar a participar de um processo de contratação de uma obra ou um serviço deve ser cuidadoso e cumprir certas exigências que certamente minimizarão futuros e indesejáveis problemas. Solicitar das empresas comprovações de sua experiência técnica e de sua situação fiscal e trabalhista são mecanismos sugeridos para habilitar empresas.

Serviços e obras

Saber exatamente o que se precisa contratar é muito menos óbvio do que erroneamente se imagina. A real dimensão do que tem que ser feito deve necessariamente ser determinado por estudos técnicos a serem desenvolvidos por profissionais habilitados. Envolver neste processo um profissional da engenharia e/ou arquitetura é de vital importância para o sucesso da intervenção que se pretende promover.

Orçamento básico

A partir da identificação clara dos serviços/obras a realizar desenvolvida por profissional habilitado, o mesmo possuirá totais condições de disponibilizar um orçamento básico referente aos trabalhos solicitados. Este documento técnico dará à administração do prédio as condições básicas necessárias para fazer a programação financeira para enfrentar a realização dos serviços/obras, bem como poder



solicitar propostas dentro de uma só realidade facilitando assim a análise das propostas apresentadas.

Cuidados

Recomenda-se que os serviços relacionados à construção civil possuam o acompanhamento de profissionais habilitados, que possam respaldar tecnicamente os serviços desenvolvidos. Aspectos como os de controle de execução, atendimento às normas técnicas, atendimento às normas de segurança no trabalho e atendimento às obrigações trabalhistas e previdenciárias são apenas alguns cuidados que devem ser tomados no andamento dos serviços/obras.

Histórico

A administração do condomínio deve exigir da empresa contratada toda a relação de pagamento dos funcionários envolvidos com a obra/serviço, bem como a comprovação de todo o recolhimento das obrigações trabalhistas e previdenciárias de seus funcionários lotados em seu prédio para que se possa ter a certeza de seu real cumprimento. Outro histórico bastante importante relaciona-se com área técnica, devendo ser realizado o histórico do serviços/obras desenvolvidos.

TABELA DE PERIODICIDADE DA INSPEÇÃO PREDIAL EM MACEIÓ

Idade do imóvel	Inspeção Predial
05 a 15 anos	A cada cinco anos
15 a 30 anos	A cada três anos
A partir de 30 anos	A cada dois anos

O SEBRAETEC LEVOU TECNOLOGIA E INOVAÇÃO PARA A ANA PAULA

E TAMBÉM PODE LEVAR ATÉ VOCÊ

Hoje, o seu João consegue oferecer melhores produtos para os seus clientes, pois se adequou às normas técnicas com a ajuda da Consultoria de Adequação do Sebraetec. Além disso, graças às Consultorias de Produtividade e Sustentabilidade, ele conseguiu aperfeiçoar os processos, reduzir os custos, aumentar a produção e aprimorar a qualidade dos seus produtos. Com essas melhorias, seu João ganhou novos mercados e passou a ter mais lucro, conseguindo adquirir novos equipamentos para a sua fazenda. E sabe como tudo isso aconteceu? Com as Consultorias do Sebraetec.

Conheça o conjunto de soluções do Sebraetec que podem levar mais tecnologia e inovação para o seu negócio.

Todas as soluções
SEBRAETEC **60%**
de desconto

**e em 10 x sem juros
nos cartões Visa ou Mastercard**

Conheça o mundo
Sebraetec!

Saiba mais pelo 0800 570 0800
ou www.sebrae.com.br/alagoas

SEBRAETEC
INOVAÇÃO - TECNOLOGIA

SEBRAE
Serviço de Apoio às Micro e
Pequenas Empresas em Alagoas



Daniel Perez Lemos
danielp_perez@hotmail.com
Santos - SP

Prezado Doutor Inaldo Dantas, li sua crônica referente à cobrança de condomínio por rateio, onde me confortou um pouco mais quanto as possíveis mudanças que possam vir a aparecer na cobrança do condomínio. Moro em Santos em um edifício de 10 apartamentos onde o valor do condomínio é rateado de acordo com a área de cada apartamento, sendo que os proprietários das coberturas acabam por pagar quase o dobro do valor do apartamento de área menor e esta modalidade de rateio está na convenção do condomínio e trata-se de uma prática de mercado que quaisquer indivíduo utiliza inclusive, quando deseja alugar e ou comprar seu imóvel. Ele se planejou que enquanto ele fosse morar naquele lugar, os valores estariam dentro do seu patamar. E ele viveria com conforto (salvo custos adicionais e extraordinários). Ora um dos proprietários entrou com petição na justiça para reaver o direito de pagar igual a todos. Gostaria de saber se sua matéria ainda é o que vale ou já tem alguma lei que lhe dá o direito deste requerimento. Outro sim, com base na reclamação onde se alega que um apartamento maior utiliza serviços igual ao de um apartamento menor.

Então este pensamento deveria ser igual na cobrança de IPTU, IPVA e outros. Onde o governo utiliza (metragens, valores, localização) como parâmetros para ser um mais caro que outro. Por favor. Deixe me saber sua resposta

RESPOSTA: A questão do pagamento diferenciado da taxa de condomínio, seja de apartamento de cobertura ou não, não é exatamente uma "prática de mercado" e sim, uma previsão legal. O

Art. 1.336 do Cód. Civil determina que as taxas de condomínio devem ser rateadas de acordo com a fração ideal de cada apartamento, salvo disposição em contrário na convenção. Como no seu caso a convenção já prevê isso, está correta a forma de cobrança. A "alegação" de que pelo fato do apartamento ser maior ou menor e que por isso se utiliza ou não a mais dos serviços, não deve prevalecer, afinal, condomínio se paga não pelo que se usa e sim, pelo que se tem. É lei e deve ser respeitado. Minha opinião pessoal é que o rateio pela fração ideal é a forma mais justa de se pagar.

Helenir Roberta José
hrjose@uol.com.br

Dr Inaldo, bom dia. Volto a lhe incomodar com dúvidas sobre o condomínio onde resido. Nele há instalada na cobertura uma antena para celular. O valor recebido como aluguel pode ser rateado entre os proprietários? O síndico não pode votar assuntos como aprovação de contas e reeleição. Ele pode receber procurações para votar estes assuntos? Novamente agradeço e aguardo sua resposta.

Resposta: O destino que se deve dar aos recursos recebidos pelo condomínio quanto a locação de área como o citado acima, deve ser definido em assembleia. Uma vez a maioria dos condôminos achando por bem ratear este valor entre eles, é válido. Quanto à questão do síndico receber procurações, deve-se observar o que determina a convenção do condomínio quanto a essa possibilidade onde, seja qual for a sua posição, nos casos em que envolvam interesse direto, o voto dele deve ser impedido, já que não se recomenda votar em assunto que se tenha interesse direto, por princípio da ética.

Marco Zamparo
zamparo@zamparo.com.br

Prezado Inaldo Dantas, no condomínio que moro existe: 1 - uni-

dades sem garagem; unidades com garagem no térreo; unidades com garagem no subsolo um pouco maiores. Tenho dúvidas sobre a fração ideal praticado no condomínio que moro, são estas: É correto na cota condominial cobrarem três tipos de valores diferentes?

Resposta: A forma de rateio, seja ela da taxa ordinária ou extra-ordinária é aquela definida na convenção de cada condomínio, como assim define o Cód. Civil: Art. 1.336 São deveres do condômino:

I - contribuir para as despesas do condomínio na proporção das suas frações ideais, salvo disposição em contrário na convenção; (Redação dada pela Lei nº 10.931, de 2004).

•Quando temos rateios é certo utilizarem a fração ideal, já que a benfeitora irá ser usufruída por todos. No caso da benfeitoria todas as unidades não são valorizadas?

Resposta: Se previsto na convenção, sim.

Rose
nogbela@gmail.com
São Paulo - SP

Numa reunião de treinamento de brigada de incêndio uma moradora reclamou do cheiro de gás que vem do aquecedor... citou em voz alta quantos moradores e horários de banho. É uma senhora de idade. Por respeito a isso na hora não retruquei, porém achei inadequado. Posso solicitar uma retratação /advertências a sua conduta?

RESPOSTA: A questão de um morador reclamar de alguma coisa não é motivo para que o síndico exija dele algum tipo de retratação ou lhe aplique alguma punição, salvo se a forma como essa pessoa se pronunciou de quando da sua reclamação usou palavras inadequadas que tenham atingido a moral de quem as sofreu. ▶

enem 2016

GAZETA DE ALAGOAS
NO ENEM.
O CONTEÚDO FICA,
VOCÊ PASSA.

O conteúdo do ENEM
revisitado através de diversas
questões em nossos fascículos.
Semanalmente na sua GAZETA DE ALAGOAS.

**FASCÍCULO SEMPRE
ÀS SEXTA-FEIRAS;**

APOIO DOS MELHORES PROFESSORES

HOTSITE COM CONTEÚDO DOS
FASCÍCULOS, SIMULADOS,
INFOGRÁFICOS E VIDEOAULAS.

gazetaweb.com/iamenem

**ASSINE A
GAZETA DE ALAGOAS
E RECEBA OS
FASCÍCULOS EM CASA**

LIGUE E ASSINE: (82) 4009-7777

Realização:



Conteúdo:





MELHORAR
O MUNDO REQUER
A ATITUDE DE
IMPRIMIR MUDANÇAS



Fazendo o seu papel

Capitais:
4007 2173

Demais cidades:
83 3015 4000

www.mouraramos.com.br
orcamento@mouraramos.com.br

Busca Rápida

O guia inteligente da RC&MI

Comércio

Construção

Serviços

Alimentação & Lazer

www.maceiodedetizacao.com.br

82.3032.6037

Cuide bem do seu maior patrimônio... sua **FAMÍLIA**

MACEIÓ DEDETIZAÇÃO

DEDETIZAÇÃO:
DESCUPINIZAÇÃO
DESRATIZAÇÃO
DESINSETIZAÇÃO
LIMPEZA DE CAIXA D'ÁGUA
DESENTUPIMENTO

AL LIMPEZA
PRODUTOS DE LIMPEZA & PISCINA

TUDO EM MATERIAL DE LIMPEZA E PRODUTOS PARA PISCINA!

Peça em casa!

82.3032.6037

ESGOTO é coisa séria

CONTRATE QUEM ENTENDE DO ASSUNTO



End: Av. Comendador Almirante Álvaro Calheiros, 342, Blue Shopping - salas 19 e 20, Jatiúca., Maceió/AL
(82) 3034-3340

SOCIREL BOMBAS



R. Buarque de Macedo, 573 - Centro - Maceió - AL (Ao lado da Transpal)

82-3028-6696
socirelbombas@gmail.com

Antes de decidir qual sistema de aquecimento de água será utilizado em seu empreendimento, consulte a Hidrosol Energia Solar e escolha o melhor e mais adequado sistema.



HIDROSOL
ENERGIA SOLAR
Você Confia. A Natureza Agradece!

Pra você que gosta de sombra e água quente!
Ld. Dr Geraldo Melo dos Santos, 161 - Poço, Maceió - AL
Tel: (82) 3223-5037 | E-mail: vendas@hidrosolenergiasolar.com.br
www.hidrosolenergiasolar.com.br

**Síndico Profissional
O Bom Amigo**



33.:

João Costa | Síndico Profissional
Um novo modelo de gestão
(82) 3293-1539 | 98144-9144
sindico-profissional@hotmail.com

ACQUAX
DO BRASIL



Reduza sua conta de água e pague pelo seu consumo real.

INDIVIDUALIZAÇÃO EM PRÉDIOS NOVOS E ANTIGOS

Diminuição do desperdício
Consumo Racional da água
Redução da taxa de condomínio
Valorização do Imóvel em até 15%
Obra que se paga em um período curto de tempo

PREÇOS E CONDIÇÕES EXCLUSIVAS, FINANCIAMENTO PRÓPRIO!

Maceió: (82) 3432-9697/ 98103-0364
Rio de Janeiro: (21) 2137.7124 - 2137.0007
São Paulo (11) 4949-9565 - 99921-5874
www.acquaxdobrasil.com.br



SERVIÇOS EM ALTURA
"Sua necessidade é nossa responsabilidade"

NOSSOS SERVIÇOS:
LAVAGEM DE FACHADA
TROCA REVESTIMENTO FACHADA
PINTURA PREDIAL
RECUPERAÇÃO ESTRUTURAL
CONSTRUÇÃO DE GUARITA
TROCA DE PISO
OUTROS SERVIÇOS CONSULTE-NOS.

82 99334-2268 | 3327-9672 - email: hl_servicos@hotmail.com

Casa das Bombas
Comércio e Serviços *Em casa tua*

Tel.: (82) 3223-7742
3336-6412 | 99968-4069

REVENDA AUTORIZADA:

SCHNEIDER MOTOBOMBAS  **Franklin Electric**

Rua Marechal Roberto Ferreira, 67 - Centro, Maceió - AL
email: contato@casadasbombasalagoas.com.br
www.casadasbombasalagoas.com.br

CHEGA DE **BLÁ! BLÁ! BLÁ!**
QUEM FAZ MELHOR É A EXALAR!

EXALAR
SAÚDE AMBIENTAL
DEDETIZAÇÃO
LIMPEZA DE CAIXA D'ÁGUA

ACEITAMOS:


TELEFONES:
3031-3188
99697-0387



MJ CARVALHO
ADMINISTRADORA DE CONDOMÍNIOS

Responsabilidade, eficiência e confiança.



Rua Tereza de Azevedo, 355
Quadra 30B, Sala 107
Pinheiro - Maceió/AL
CEP: 57057-570
☎ 82 3032-4714
3436-6042
9.8808-4714
9.8861-5397

✉ mjcarvalho.gestaocondominial@hotmail.com  mjgestaocondominial.com.br

AÇÃO DO TEMPO.

AÇÃO IBRATIN.



Com a linha de repintura da Ibratin você cuida de todas as superfícies de revestimento e conta com a experiência de quem é líder nessa categoria. As paredes internas, externas e fachadas têm produtos especializados pra limpeza, conservação e reparação da superfície com bolhas, descascamento, mofo ou algas. Experimente a linha de repintura da Ibratin e renove fachadas e ambientes com cores e texturas inovadoras.

/Canallbratin 
 twitter.com/ibratin 
 instagram.com/ibratin 
 facebook.com/ibratin 

 **ibratin**® **DESDE 1977**
 Tintas e Texturas

www.ibratin.com.br Tel.: (82) 2121-4949
 (82) 3355-7441

1.000 convidados
90 prestadores de serviço
15 opções de pratos
2 bandas
zero preocupação

A PromoSix planeja e executa seu evento para que você concentre sua atenção nos convidados, maximizando o investimento. Enquanto a gente cuida dos bastidores, você brilha no salão.

Ligue para a PromoSix:
+55 82 3338-1666
e aposte na competência.

Promo**Six**