

# Movimento da Copa do Mundo impacta setor de alimentação

## Especialista aponta oportunidade para aumento de faturamento

Da Redação

Com a Copa do Mundo e a empolgação da torcida, cresce o interesse dos torcedores em acompanhar os jogos em espaços de confraternização. Nesse cenário, bares e restaurantes se destacam como os principais pontos de encontro dos fãs de futebol. Segundo levantamento da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel), 52% dos estabelecimentos pretendem transmitir as partidas e, entre eles, 80% esperam ampliar o faturamento.

Para César Barreto, professor de Administração da Estácio, o aumento do caixa durante esses grandes eventos depende de um planejamento eficiente e de uma operação simplificada. Segundo o especialista, é fundamental dimensionar a equipe de acordo com o potencial de cada partida. “Jogos da Seleção Brasileira, por exemplo,

costumam exigir um esforço maior. Outro ponto crucial é não comprometer a experiência do cliente em busca de mais agilidade. O consumidor atual pode esperar alguns minutos, mas não tolera desorganização, pedidos errados ou a sensação de descaso”, afirma.

Nesse contexto, um erro comum dos estabelecimentos é concentrar esforços apenas no aumento da demanda e deixar a operação em segundo plano. “Se a cozinha não estiver preparada, se faltar produto ou se o atendimento ficar lento, o cliente se lembrará mais da experiência negativa do que da partida”, alerta o administrador.

Segundo César, falhas como essas podem comprometer o fluxo de clientes mesmo após o fim da competição. “O consumidor não procura apenas um local para assistir aos jogos; ele busca um ambiente agradável, bom atendimento e uma sensação de pertencimento”, explica. Por



Interesse dos torcedores por verem jogos em grupos movimenta bares e restaurantes

isso, o administrador ressalta que “o empresário que enxergar a Copa como uma estratégia de aquisição e fidelização de clientes poderá colher resultados que vão além do aumento do faturamento durante o evento”.

### MELHORA DE FATURAMENTO

Os combos promocionais podem ser grandes aliados para aumentar o faturamento. “É importante criar combos que combinem produtos de alto valor percebidos para o cliente com itens que possuam boa rentabilidade para o negócio. Além disso, ações que ajudam a distribuir melhor o fluxo, como promoções pré-jogo ou benefícios para

grupos, ajudam a reduzir a pressão operacional e aumentar o consumo ao longo da permanência do cliente”, exemplifica César.

Para que isso aconteça da melhor forma, é importante acompanhar alguns indicadores financeiros de maneira disciplinada. “O primeiro é o ticket médio, que mostra se o cliente está consumindo mais ou se o aumento da receita ocorreu apenas em função do maior fluxo de pessoas. O segundo é o CMV (Custo da Mercadoria Vendida), essencial para evitar perdas causadas por desperdícios, compras emergenciais ou falhas de controle. O terceiro é avaliar a eficiência operacional”, des-

taca o especialista.

Após a competição, também é fundamental analisar a taxa de retorno dos novos clientes conquistados nesse período. Segundo o docente, esse indicador revela se o estabelecimento apenas aproveitou um momento de alta demanda ou se conseguiu converter o aumento do movimento em crescimento sustentável.

- A Copa pode funcionar como um grande teste de gestão. Quem consegue aumentar as vendas, preservar margem e fidelizar os clientes ao mesmo tempo demonstra que está preparado para crescer em qualquer cenário econômico - finaliza o especialista

# CSN e VR incentivam inclusão no mercado de trabalho

Da Redação

Volta Redonda recebe nesta terça-feira (30) um importante debate sobre diversidade, acessibilidade e inclusão profissional. A Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), em parceria com a Prefeitura de Volta Redonda, por meio da Secretaria Municipal da Pessoa com Deficiência (SMPD), e a Fundação CSN, promove o encontro “Inclusão de Pessoas com Deficiência no Mercado de Trabalho”, às 14h, na Escola Técnica Pandiá Calógeras (ETPC).

O evento tem como objetivo fortalecer o diálogo sobre os desafios, avanços e oportunidades relacionados à inclusão de pessoas com deficiência (PCDs) no ambiente profissional. A iniciativa reu-

nirá representantes do setor empresarial, especialistas, gestores públicos e convidados para discutir caminhos que ampliem o acesso ao emprego.

Ao sediar o encontro na ETPC, instituição histórica de formação profissional da região, a CSN reforça seu compromisso com ações concretas voltadas à diversidade e à geração de oportunidades. Nos últimos anos, a empresa vem desenvolvendo iniciativas voltadas à capacitação e inclusão de PCDs, como o Programa Incluir, que já formou profissionais para atuação em áreas operacionais, logísticas e industriais.

A discussão sobre empregabilidade ganha relevância diante dos avanços conquistados e dos desafios que ainda



Debate reúne especialistas, empresas e representantes públicos

persistem. Dados e experiências compartilhadas durante o encontro devem contribuir para aproximar empresas, instituições e candidatos, ampliando o acesso ao mercado

de trabalho e fortalecendo a cultura de inclusão na região Sul Fluminense.

### INCLUSÃO DE PCDs NO MERCADO

Segundo o secretário mu-

nicipal da Pessoa com Deficiência, Pastor Washington, a iniciativa representa uma oportunidade de alinhar esforços entre o poder público e a iniciativa privada para ampliar a inserção das pessoas com deficiência no mercado de trabalho. “Quando temos um encontro como este, promovido pela Prefeitura em conjunto com parceiros importantes, trabalhamos pela igualdade de direitos e pela ampliação das oportunidades”, destacou.

As inscrições são gratuitas e limitadas a 200 participantes e podem ser feitas por meio do link: <https://forms.gle/PdqB2V-qASr8ckYbE9>. O encontro acontece às 14h, na ETPC, no bairro Sessenta, em Volta Redonda.