

## Economia

## Habitação e transportes pressionam custo de vida do paulistano

O custo de vida na região metropolitana de São Paulo subiu 0,47% em outubro, ante os 0,36% registrados em setembro

No acumulado dos últimos 12 meses, a alta foi de 3,37%. No período de janeiro a outubro, foi observada uma variação de 2,56%. Cenário bem diferente do observado no ano passado, quando os preços flutuavam de forma bem mais pressionada e apontavam 5,76% e 7,68% respectivamente. Os dados são da pesquisa Custo de Vida por Classe Social, realizada mensalmente pela FecomercioSP.

O resultado de outubro foi pressionado pela elevação nos preços do segmento de habitação e transportes. Com peso de 16,78%, o segmento habitação encerrou o mês com alta de 1,21%. Nos dez meses de 2017, o indicador acumulou elevação de 4,69%, e no período dos últimos 12 meses, 4,97%. O principal destaque foi observado em botijão de gás (5,24%).

O setor de transportes exerceu a segunda maior pressão de alta no mês, com variação positiva de 0,59%. Nos últimos 12 meses, o aumento foi de 4,32%, e no período de janeiro a outubro houve uma elevação de 1,62%. O responsável por esse comportamento foi o setor de combustíveis, que teve alta de 0,96%, com destaque para os itens: gás veicular (0,37%), óleo diesel (0,80%), gasolina (0,87%) e etanol (1,54%).



Com peso de 16,78%, o segmento habitação encerrou o mês com alta de 1,21%. O destaque foi o botijão de gás (5,24%).

A FecomercioSP reforça que os preços ao longo de todo este ano ainda oscilam em patamares muito mais moderados do que os que vinham sendo obtido nos anos anteriores, o que sinaliza um cenário muito menos restritivo em termos de orçamento familiar. A inflação deve encerrar o ano de 2017 abaixo da meta estipulada pelas autoridades monetárias e há fortes indícios de que se mantenha sob controle no próximo ano, também favorecendo o cenário econômico.

## Percentual de famílias endividadas tem quinta alta consecutiva

O percentual de famílias endividadas alcançou 62,2% em novembro, com aumento de 0,4 ponto percentual na comparação com outubro. Este foi o quinto mês seguido de altas no indicador, segundo a pesquisa divulgada ontem (4) pela Confederação Nacional do Comércio (CNC), que aponta ainda um recuo no percentual de famílias inadimplentes.

Para a economista da CNC, Marianne Hanson, "a taxa de desemprego ainda bastante alta ajuda a explicar a dificuldade das famílias em pagar suas contas em dia e o pessimismo elevado em relação à capacidade de pagamento". Apesar da alta do percentual de famílias endividadas, a proporção daquelas com dívidas ou contas em atraso diminuiu em novembro, atin-

gindo 25,8% das famílias, ante 26% em outubro. A segunda queda mensal consecutiva do indicador acontece após ele ter alcançado o maior patamar do ano em setembro (26,5%). Na comparação com novembro de 2016, entretanto, houve alta de 1,4 ponto percentual.

A proporção de famílias que declararam não ter condições de pagar as suas contas ou dívidas em atraso e que, portanto, permaneceriam inadimplentes ficou estável em 10,1% entre outubro e novembro, embora tenha apresentado alta em relação aos 9,5% de novembro do ano passado. Para 76,9% das famílias que possuem dívidas, o cartão de crédito permanece como a principal forma de endividamento, seguido de carnês (16,7%) e financiamento de carro (10,4%) (ABR).

## Fuja do roteiro engessado nas vendas

Carlos Cruz (\*)

*A ideia de que vendedor bom é aquele que convence o cliente pela conversa fiada não faz mais sentido*

Existem vários fatores que contribuem para que um profissional feche um contrato: capacidade investigativa, uma boa argumentação, credibilidade, agilidade no atendimento, um serviço ou produto de qualidade que atenda as necessidades dos clientes e uma equipe de vendas preparada para os diferentes obstáculos, que podem surgir durante uma negociação, são bons exemplos.

Não trabalhamos com uma receita de venda pronta, porém é possível ressaltar alguns detalhes essenciais. O mercado está muito mais exigente e o cliente não se ilude com argumentos e frases prontas. Não basta dizer que seu produto é melhor que o da concorrência, é preciso dizer quais são os benefícios daquilo que se está propondo ao cliente, afinal, o vendedor deve conhecer profundamente o mercado no qual atua.

Alguns perfis de vendedores não são mais aceitos e essa mudança aconteceu há muito tempo. Normalmente, essas pessoas adotam atitudes que possuem um efeito contrário e afastam os compradores. São elas:

- **O bom de papo:** saber se expressar é sempre importante, mas isso não garante um negócio bem sucedido. Provavelmente essa postura terá um efeito rebote, pois o vendedor que fala demais se torna chato e cansativo, o comprador fica com a sensação de que está perdendo tempo ouvindo conversa fiada. Trabalhe os caminhos para realizar uma venda consultiva, antes de começar um monólogo sobre as diversas funções

de um produto, pergunte e ouça o cliente. Quando o profissional entende a necessidade do comprador, é simples apresentar uma solução para ajudá-lo a resolver os problemas.

- **O folheto falante:** existem vendedores despreparados, que focam o portfólio de produtos, decoram todas as características técnicas e ficam tentando adivinhar quais as possíveis necessidades dos clientes. O profissional que aborda o cliente pensando apenas na venda final, que não investiga os motivadores de compra do consumidor, certamente terá uma carreira curta e perderá muitas oportunidades.

- **O rei dos clichês:** frases prontas e de efeito não soam bem. A confiança é essencial em todo bom relacionamento, os clientes percebem quando o vendedor está abusando dos clichês e que falta conteúdo. Fuja do roteiro engessado, busque argumentos que atenderão às necessidades de cada pessoa, elas não são meros números.

- **O insistente:** todos nós conhecemos um vendedor insistente demais, aquele que não quer perder a chance de fechar um negócio e acaba sendo conhecido também por ser uma pessoa inconveniente. Ser persistente para fechar uma venda é bem diferente, é necessário entender qual o perfil de todos envolvidos na negociação, mapear os influenciadores e o processo de compra.

Não ultrapasse os limites de um comprador e saiba enxergar qual é a hora de parar, evitando uma situação incômoda e ou uma má reputação.

(\*) - É diretor do Instituto Brasileiro de Vendas (www.ibvendas.com.br).



### MUTIRÃO DE FISCALIZAÇÃO: O CRCSP NO COMBATE À CONCORRÊNCIA DESLEAL

A campanha de Combate à Concorrência Desleal entrou em uma nova etapa. Após a identificação de empresas que atuam de forma irregular e a realização de palestras para orientar os profissionais, o CRCSP iniciou a fiscalização das empresas que oferecem serviços contábeis sem o devido registro na entidade.

Escritórios irregulares em diversas cidades das regiões de Campinas, Ribeirão Preto e São José do Rio Preto receberam as visitas surpresas dos fiscais do CRCSP.

As empresas que oferecem serviços contábeis de forma irregular prejudicam aquelas que trabalham de maneira correta. "Por não cumprirem as leis vigentes, não registrarem os funcionários e nem pagarem tributos, conseguem ter honorários menores e seduzem empresários desavisados", explica o vice-presidente de Fiscalização, Ética e Disciplina do CRCSP, José Donizete Valentina.

O levantamento das empresas irregulares foi feito por meio de convênio firmado entre o CRCSP e a Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp). A lista de empresas que tem a prestação de serviços contábeis como objeto social foi cruzada com os registros de pessoas jurídicas no CRCSP.

"Este é um importante passo do CRCSP no combate ao exercício ilegal da profissão", declarou o presidente do CRCSP, Gildo Freire de Araújo. "Não podemos permitir que empresas irregulares prestem serviços contábeis, pois, além de prejudicarem a classe, há o sério risco de lesarem a sociedade", complementou Gildo.

As empresas e profissionais autuados pelo CRCSP por descumprirem as normas da profissão serão julgadas por um tribunal de ética e disciplina da entidade. As penalidades são aplicadas de forma gradual e podem ser: multa, suspensão do exercício da profissão, advertência reservada, censura reservada ou pública e até mesmo a cassação do exercício.

"A profissão deve ser exercida conforme a legislação específica e o CRCSP atua para assegurar essa legalidade", ressalta o presidente.



Conselho Regional de Contabilidade do Estado de São Paulo  
Presidente: Gildo Freire de Araújo - Gestão 2016-2017  
Rua Rosa e Silva, 60, Higienópolis, CEP 01230-909  
Tel: 11 3824-5400 - Fax: 11 3824-5486  
E-mail: comunicacoes@crcsp.org.br - Site: www.crcsp.org.br



## Mercado financeiro aumenta projeção para crescimento

O mercado financeiro espera um crescimento maior da economia neste ano. A estimativa para a expansão do PIB subiu de 0,73% para 0,89% este ano, e de 2,58% para 2,60% para 2018. As informações são do boletim Focus, uma publicação divulgada no site do Banco Central (BC) todas as semanas, com projeções para os principais indicadores econômicos.

Na última sexta-feira (1º), o IBGE informou que o PIB fechou o terceiro trimestre

de 2017 com alta de 0,1% na comparação com o segundo trimestre. Nos nove meses do ano, o crescimento acumulado ficou em 0,6%, em relação a igual período de 2016. Enquanto, o mercado financeiro aumentou a projeção de crescimento econômico, a estimativa para a inflação em 2017 caiu. A expectativa é que o IPCA termine o ano em 3,03%. A projeção anterior era 3,06%. Essa foi a segunda redução consecutiva. Para 2018, a estimativa para o IPCA foi

mantida em 4,02%. As projeções para 2017 e 2018 permanecem abaixo do centro da meta de 4,5%, que deve ser perseguida pelo BC. Essa meta tem ainda um intervalo de tolerância entre 3% e 6%. Para alcançar a meta, o Banco Central usa como principal instrumento a Selic, atualmente em 7,5% ao ano. A expectativa é que a Selic caia para 7% nesta semana, na última reunião do Copom em 2017. Para o fim de 2018, a estimativa para a taxa segue em 7% ao ano (ABR).



### A - Doenças Cardiovasculares

O Grupo de Diabetes do Serviço de Endocrinologia e Metabologia do Hospital das Clínicas busca voluntários, homens e mulheres, para participarem de estudo clínico que avaliará os efeitos de duas novas medicações para a prevenção de doenças cardiovasculares. Os interessados devem ser portadores de algum fator de risco para doença cardiovascular (pressão alta, diabetes, obesidade, fumantes, entre outros) ou já serem portadores de doenças cardiovasculares, com lesões em artérias do coração, do cérebro e em membros inferiores, comprovadas em exames. O estudo terá duração de três a quatro anos. Interessados devem contatar pelo e-mail (a.rosa@hc.fm.usp.br) ou tel. (11) 3061-7258, com Adriana Rosa.

### B - Ônibus Iluminados

Os ônibus iluminados das empresas concessionárias e permissionárias do transporte urbano de São Paulo, decorados com temas natalinos e com motoristas vestidos de Papai Noel, começam a circular no próximo sábado (9), pelas ruas da cidade. O evento coordenado pelo Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros, conta com o apoio da CET e da SPTrans. A cidade ganhará 80 ônibus iluminados. O primeiro passeio dos veículos decorados sairá da Praça Charles Miller, Pacaembu, com um percurso que passará pelas Avenidas Dr. Arnaldo e Paulista e pelo Parque do Ibirapuera. Também haverá passeio gratuito nos dias 16 e 23, sempre com saída do Pacaembu.

### C - Exercícios Físicos

Os Atletas Livres de São Paulo, coletivo que busca aprimorar a saúde, a forma física e o bem estar com uma rotina de exercícios fora de academias e usando as redes sociais para a motivação, promovem no próximo sábado (9), às 9h30, um megatreino coletivo no Parque do Ibirapuera. O grupo, que atingiu 2 milhão de membros brasileiros neste mês, utiliza como guia para os exercícios o aplicativo Freeletics, uma espécie de personal trainer digital que usa a Inteligência Artificial para criar rotinas de exercícios personalizadas para cada tipo de usuário. Basta levar um colchonete, uma garrafa de água e ter em seu smartphone o app Freeletics Bodyweight. Mais informações (https://goo.gl/xUpzCG).

### D - Festival de Natal

A Secretaria Municipal do Trabalho abre chamamento público para interessados em participar do 1º Festival de Natal, evento que acontece entre os próximos dias 18 e 23, no Vale do Anhangabaú. Podem participar os comerciantes que exploram serviços alimentícios em food truck e comercialização de produtos de moda, cosmético e beleza, artesanato, arte, decoração, antiguidade e entretenimento, no estilo truck shop. As inscrições estão abertas para pessoas físicas ou jurídicas, especializadas nos ramos determinados e que cumpram as condições do edital. Propostas serão recebidas até as 17 horas, de hoje (5). Os comerciantes deverão apresentar os documentos na Secretaria, Av. São João, 473 - 5º andar.

### E - Causas Sociais

Com a missão de conectar o mundo e promover uma sociedade mais próspera, a Visa do Brasil acaba de lançar o programa Causas Visa. A mecânica é simples: basta acessar o site do programa (http://www.visa.com.br/causas), informar o número do cartão Visa e escolher a causa ou a instituição para a qual deseja que a Visa faça a doação. A partir daí, em qualquer pagamento realizado com esse cartão cadastrado, a Visa irá doar um centavo para a instituição ou para a causa que o portador escolheu. O potencial total de doações é de R\$ 60 milhões se considerarmos o número de transações feitas com cartões Visa em 2016 (dados do Banco Central).

### F - Encontro Brasil-Egito

A Câmara Árabe-Brasileira promove na sexta-feira (8), a partir das 9:00, o Encontro Empresarial Brasil-Egito. O evento terá a presença do vice-ministro do Comércio e Indústria do país árabe, Ahmed Anter, e propõe-se a discutir formas de ampliar o comércio bilateral entre as duas nações. Outro objetivo é avaliar o acordo de livre comércio Mercosul-Egito, referendado em 2016. A ideia é discutir formas de fomentar ainda mais a corrente de comércio. Na avaliação da Câmara Árabe, há oportunidades nas áreas de alimentos, na qual o Brasil é competitivo, fertilizantes e de têxteis, uma especialidade egípcia. Inscrições: (ferraz@ccab.org.br) ou (snovais@ccab.org.br).

### G - Pós em Gastronomia

Com o intuito de gerar novos conhecimentos e pluridade ao profissional de Gastronomia, a Anhembí Morumbi lança quatro cursos ligados à área. São eles: Aperfeiçoamento em Bebidas e Coquetelaria; Aperfeiçoamento em Cozinha Profissional; Especialização em Bebidas e Gastronomia; e Especialização em Gastronomia e Gestão. Os cursos de Especialização possuem aprofundamento de matérias e carga horária mínima de 360 horas, sendo assim sendo cancelados pelo MEC como lato sensu. As inscrições são gratuitas e podem ser realizadas pelo site (www.anhembí.br) até dia 24 de fevereiro. O início das aulas está previsto para março de 2018.

### H - Turistas Chineses

A China é o maior emissor de turistas no mundo. Por esse motivo, as agências brasileiras de viagens precisam ficar atentas a esse mercado e estarem preparadas para atender os viajantes. O Ministério do Turismo realiza, até o próximo dia 15, o credenciamento das empresas interessadas em receber os turistas chineses. Somente quem estiver habilitado junto ao MTur poderá recepcionar os turistas do país asiático. O credenciamento faz parte de um acordo entre os governos do Brasil e da China. No ano passado, mais de 130 milhões de chineses viajaram pelo mundo. Desses, apenas 50 mil escolheram o Brasil como destino. Para ser selecionada, a agência deve realizar a inscrição no ADS China.

### I - Empoderamento Feminino

As mulheres ganham cerca de 30% a menos que os homens, mesmo quando desempenham a mesma função; cargos de chefia e liderança são mais ocupados por homens; o desemprego atinge mais as mulheres que os homens. Esses e outros desafios enfrentados pela mulher no mercado de trabalho ganham um evento inédito no Museu da Imagem e do Som (MIS) no próximo dia 12 (terça-feira). Intitulada POW3R - Mulheres na tecnologia, negócios e política, a iniciativa é uma realização da Assessoria Especial para Assuntos Internacionais do governo do estado e do Consulado da Irlanda. O evento é gratuito. Interessados devem fazer inscrição pelo link (https://goo.gl/forms/1FSyW4ysyaXg1RGt1).

### J - Estimulando o Empreendedorismo

Micro e pequenos empreendedores de todo o Brasil podem se inscrever até o próximo dia 20, no concurso #VendaSeuPeixe. A iniciativa do Santander vai premiar com 1 milhão de views no YouTube o empreendedor que fizer o vídeo mais criativo para apresentar seu produto ou serviço. O objetivo do concurso é estimular o empreendedorismo, impulsionando e dando visibilidade aos negócios dos participantes por meio da internet. Os vídeos (máximo 45 segundos) podem ser gravados pelo celular. Para participar, é necessário enviar para o e-mail (vendaseupeixe@santander.com.br). A publicação ainda deve ser postada em ao menos uma rede social do participante, com a hashtag #VendaSeuPeixe. Outras informações: (www.santander.com.br/vendaseupeixe).