



Indústria 4.0 deve atingir 21,8% das empresas em uma década

A digitalização do processo produtivo industrial deve atingir 21,8% das empresas brasileiras em uma década, mostra pesquisa, divulgada ontem (12) pela Confederação Nacional da Indústria (CNI)

No momento, o percentual é de 1,6%. A sondagem, que faz parte do Projeto Indústria 2027, avalia a expectativa de 759 grandes e médias indústrias brasileiras e multinacionais em relação à adoção de tecnologias 4.0.

Os números referem-se ao nível mais elevado de conexão da produção – Geração 4 –, com tecnologias da informação e comunicação (TIC) integradas, fábricas conectadas e processos inteligentes, com capacidade de subsidiar gestores com informações para tomada de decisão.

“Passaremos os próximos dez anos em um processo de transformação industrial muito intenso, com as empresas, de fato, buscando trazer essa tecnologia disruptiva e implementando essas práticas dentro do seu modo de produção”, avaliou Paulo Mól, superintendente nacional do Instituto Eivaldo Lodi. Essas transformações servirão para aumentar a produtividade, reduzindo o custo de produção e tornando as empresas mais competitivas.

De acordo com os pesquisadores, a indústria 4.0 é também conhecida como a quarta revolução industrial. “[Ela] resulta do uso integrado de tecnologias avançadas da automação, do controle e da tecnologia da inovação em processos de manufatura”. Tais mudanças envolvem questões como o uso de robótica, de novos



De acordo com os pesquisadores, a indústria 4.0 é também conhecida como a quarta revolução industrial.

materiais, de biotecnologia, de armazenamento de energia, big data, entre outros.

A pesquisa avaliou ainda como as tecnologias 4.0 influenciarão as áreas de relacionamento com fornecedores, desenvolvimento de produto, gestão da produção, relacionamento com clientes e gestão de negócios. No relacionamento com fornecedores, por exemplo, 77,3% dos entrevistados disseram que a probabilidade é alta ou muito alta de as tecnologias digitais serem dominantes nessa relação.

Indústria paulista perde 10,5 mil vagas em novembro



A indústria 4.0 é também conhecida como a quarta revolução industrial.

A indústria paulista perdeu 10,5 mil postos de trabalho em novembro, queda de 0,49% em relação ao mês anterior, na série sem ajuste sazonal. Apesar do saldo negativo, esse resultado para o mês é o melhor apresentado nos últimos quatro anos. Em novembro de 2014, o recuo chegou a 1,44%, com a demissão de 37 mil trabalhadores. No acumulado do ano, o saldo ficou negativo, com o corte de 2 mil empregos (-0,10%).

Já com ajuste para o mês, o saldo fica positivo (0,04%). Os dados são da pesquisa de Nível de Emprego do Estado de São Paulo divulgados ontem (12) pelo Departamento de Pesquisas e Estudos Econômicos da Fiesp e do Ciesp (Depecon). Segundo o diretor titular do Depecon, Paulo Francini, esse resultado está dentro do esperado para o período, mas com

o diferencial de apresentar uma queda menos agressiva quando comparado ao mesmo período de anos anteriores.

“É relativamente normal esse esgotamento de emprego em novembro. Os meses de novembro e dezembro refletem as perdas causadas pela sazonalidade da indústria”, avalia Francini. A indústria paulista deve fechar o ano com saldo negativo. A expectativa para dezembro é de demissão de 23 mil trabalhadores, e para 2017 o fechamento de 25 mil postos de trabalho.

“O saldo a ser apresentado em dezembro deverá ser também um dos menores para os últimos 10 anos. Em dezembro de 2005, foram fechadas 33 mil vagas de emprego. Esse resultado sinaliza recuperação em curso. O ano de 2018 deve ser positivo na geração de emprego”, completa Francini (AI/Fiesp).

6 gafes cometidas por vendedores

Alexandre Lacava (*)

Enfrentar a crise econômica no Brasil, relativamente, não é uma função para varejistas amadores

Segundo estudo feito, a cada dois anos, pelo Sebrae e FGV, a taxa de mortalidade das empresas aumentou devido a atual situação do país. O levantamento aponta que uma entre três empresas abertas em 2014 foram fechadas em 2016, sendo que o setor de serviços representou por 25% dos fechamentos. No outrolado do balcão, observou-se também uma retração de 12% no fluxo de clientes no varejo físico, de acordo com o Índice Seed de Varejo (ISV) ao comparar os anos de 2015 e 2016.

Entretanto, segundo dados do IBGE, a família brasileira passou a consumir mais, ou seja, comprar mais produtos e serviços. E a tendência é que continuem a investir ao longo dos próximos meses e anos. Com a oportunidade batendo na porta das empresas, muitas acabam não aproveitando este momento, simplesmente por terem pouco conhecimento sobre vendas. Conheça as principais gafes cometidas na hora de vender:

1. Crença negativa - Há vendedores que perdem grandes oportunidades por pré-julgarem os clientes, achando que eles não estão dispostos a comprar tal produto. Eles deixam de oferecer algo, ou oferecem de forma muito tímida, por acreditarem que existe uma predisposição do interlocutor a uma resposta negativa;

2. Insistência excessiva - As vendas envolvem cooperação x competição, ganho coletivo x ganho individual. Portanto, insistir demais pode ser um “tiro no pé”, pois o

vendedor passa a ser visto pelo cliente como chato;

3. Falta de foco na necessidade - Quando é apresentada alguma solução ou serviço, é comum dedicar muito tempo à apresentação institucional, destacando o valor do serviço ou produto, em vez de explicar quais benefícios irão suprir as demandas dos clientes. A pergunta-chave para isso seria: O que você espera agregar com este serviço, produto ou ideia?;

4. Pouca habilidade em negociar objeções - Quando o cliente sai em busca de um produto ou serviço e, logo em seguida, já começa a colocar várias objeções, chegando a duvidar da qualidade do produto, ele pode estar com dúvidas sobre o que ele quer comprar, e se vale mesmo a pena adquirir naquele momento ou pesquisar no concorrente. Quando as objeções são negociadas, ajudando o cliente a esclarecer dúvidas, a conversão em vendas torna-se quase inevitável;

5. Falta de atitude - Em um jogo de futebol, um gol não pode acontecer se não existir um chute a gol. É dessa forma que um processo de vendas deve se desenrolar para ser bem-sucedido. É necessário tomar uma atitude e entrar em um comum acordo entre as duas partes. Ser contido demais nessa hora é um erro;

6. Ambição exagerada - Existem casos em que o vendedor tenta “espremer” tanto o seu cliente que, no final, acaba perdendo a venda inteira. Se o objetivo principal foi alcançado, feche o negócio. Não é preciso vender “tudo” naquela oportunidade, pois, se uma conexão foi criada, outras oportunidades acontecerão.


(*) - Especialista em vendas, negociação e liderança, atua como palestrante e coach. É autor do livro “7 passos para ser um líder de vendas”.

Receita destrói mercadorias apreendidas

A Receita Federal vai destruir ao longo desta semana mais de 3,4 mil toneladas de mercadorias apreendidas. O total corresponde a R\$ 578 milhões em autuações fiscais. Em 58 unidades do órgão, estão sendo destruídos no 20º Mutirão Nacional de Destruição de Mercadorias Apreendidas produtos falsificados ou que não atendem às normas de vigilância sanitária e de defesa agropecuária. De acordo com

a Receita, a maior parte dos resíduos será reciclada.

Entre os produtos destruídos estão Ds e DVD's piratas, cigarros, bebidas, cosméticos, medicamentos e alimentos impróprios para consumo ou utilização, produtos falsificados (vestuário, brinquedos, pilhas, isqueiros, relógios, agrotóxicos). A Receita lembra que destruição é uma das modalidades de destinação de mercadorias apreendidas previstas no Decreto-Lei nº 1.455/1976 (ABR).



CRC SP
INFORMA

PRAZO PARA JUSTIFICAR AUSÊNCIA NA ELEIÇÃO CRCSP 2017 TERMINA EM 22 DE DEZEMBRO

Os profissionais da contabilidade que não participaram do pleito realizado nos dias 21 e 22 de novembro de 2017 precisam fundamentar essa ausência. O prazo para envio da justificativa vai até 22 de dezembro de 2017.

O Sistema CFC/CRCs considera como motivos válidos o impedimento legal para votação e casos de enfermidade.

A justificativa deverá ser feita via internet. Para isso, o profissional precisa acessar o site www.eleicaoCRC.org.br e clicar no link Justificativa. Após informar o CPF e senha ou utilizar o certificado digital para identificação, será necessário preencher um formulário eletrônico, assinalando o motivo correspondente e o texto com a explicação da ausência.


O sistema permite fazer o upload de um documento comprobatório da ausência. Este passo não é obrigatório, porém, o CRCSP poderá requerer tal evidência, conforme estabelece o art. 3º da Resolução CFC n.º 1.481/2015.

O comprovante de justificativa poderá ser emitido também por esse sistema.

Profissionais que estão em débito com o CRCSP ou que tenham 70 anos ou mais não precisam apresentar uma justificativa, pois ela é considerada de ofício.

“É imprescindível que o profissional explique a razão da sua ausência no pleito do Conselho”, informa o presidente do CRCSP, Gildo Freire de Araújo. “Conforme a legislação contábil, a votação é obrigatória e quem não participou precisa apresentar o motivo ou deverá arcar com os efeitos do não comparecimento”, complementa Gildo.

De acordo com o art. 1º da Resolução CFC n.º 1.481/2015 (com redação alterada pela Resolução CFC n.º 1.521/2017), o profissional que deixar de votar será multado. O valor da multa corresponde a 20% da anuidade do técnico em contabilidade em vigor no exercício da realização da eleição. As providências para a cobrança desse valor serão adotadas após 60 dias do primeiro dia útil após a eleição.



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





NEGÓCIOS em PAUTA

lobato@netjen.com.br

A - Refugiados Estrangeiros

Projeto Caleidoscópio, que busca empoderar refugiados estrangeiros no país com alta formação acadêmica para atuar como consultores em empresas, lança programa de financiamento coletivo para a abertura de novas turmas. A meta é atingir R\$ 80 mil até o final de março. O dinheiro será revertido no transporte dos alunos, no material didático e de apoio e na alimentação durante os dias de curso. O financiamento também será utilizado na locação do espaço onde as aulas e workshops são ministrados e na remuneração de todos os facilitadores. Saiba mais sobre o interessante projeto em: (<http://gestaintegrativa.com.br/programa/>)

B - Bogotá/Recife

A Avianca Brasil, membro brasileiro da aliança global Star Alliance, iniciou seu voo ligando Recife a Bogotá, na Colômbia. A operação semanal marca a estreia internacional da companhia no aeroporto internacional do Recife. O voo, de numeração 8534, parte de Recife às segundas-feiras, às 19:05, chegando em Bogotá às 23:27. No sentido inverso, o voo 8535 decola da capital colombiana às terças-feiras, às 01:22, aterrissando na capital pernambucana às 09:40. A operação será efetuada com modernas aeronaves Airbus A319, configuradas para transportar confortavelmente 132 passageiros em classe única, com amplo espaço entre as poltronas, entretenimento de bordo individual e lanches. Mais informações: (www.avianca.com.br).

C - Imprensa Esportiva

Organizado pela Associação Mato-grossense de Cronistas Esportivos (Amace), o 1º Seminário Nacional de Imprensa Esportiva já recebe as inscrições dos profissionais interessados. O evento será realizado dia 6 de fevereiro, no Paiaguás Palace Hotel, em Cuiabá. Tratará dos principais temas que favorecem o preparo do jornalista esportivo para as coberturas de competições e contará com a presença de importantes nomes da imprensa esportiva, como Kleiber Beltrão, o jornalista Cosme Rímoli e o narrador Cledi Oliveira. É voltado para jornalistas esportivos (repórteres, editores, diretores, narradores e comentaristas), publicitários, diretores de emissoras e acadêmicos de comunicação. Inscrições: (www.amace.com.br).

D - Moedas Virtuais

Iniciativa inédita, a Bolsa de Moedas Virtuais Empresariais de São Paulo (Bomesp) objetiva permitir que companhias possam emitir suas moedas digitais. Desenvolvida pela internacional Fundação Niobium, que congrega algumas das maiores autoridades mundiais em moedas virtuais, a Bomesp é a primeira bolsa de moedas virtuais especializada em criptomoedas emitidas por empresas brasileiras, ou mesmo situadas fora do Brasil. Por meio dela, será possível comprar moedas de empresas brasileiras e de outros países, diversificando os investimentos, tal como um marketplace dedicado exclusivamente para moedas digitais emitidas pelo mundo corporativo. Para saber mais, acesse: (<https://niobiumcoin.io/>).

E - Limpa Nome

O Feirão Limpa Nome, que começou dia 6 de novembro e foi prorrogado até o dia 16 de dezembro, está em sua última semana e já soma mais de 1,5 milhão de negociações. O número é reflexo da grande procura dos consumidores para limpar o nome e terminar o ano no azul. A maior parte das renegociações foi no setor de bancos e financeiras, com 30,5%. Na sequência, cartões de crédito e de loja, com 26,6%; telecom (19,4%), recuperadoras de crédito (16,6%); varejo (3,3%) e pequenas e médias empresas (2,6%). Aconteceu 100% pela internet. Isso atraiu um público que já está acostumado a fazer tudo pela internet, principalmente pelo Smartphone.

F - Retomada do Crescimento

O presidente da Câmara dos Deputados, Rodrigo Maia, se reúne, no próximo dia 18, das 12h às 14h, em São Paulo, com empresários franceses e brasileiros para debater o papel do poder legislativo na retomada do crescimento do Brasil. O encontro, promovido pela Câmara de Comércio França-Brasil (CCIFB-SP), acontece na Maison Saint-Gobain (Rua Ibiapólis, nº 664, Jardim Paulistano). A iniciativa vai reunir empresários representantes de empresas nacionais e estrangeiras ligadas à entidade.

G - Livro de Colorir

FOM, acessórios de conforto e bem estar, lança livro de colorir desenvolvido em parceria com a Cia. Maleta Mágica e as crianças do

GRAACC (Grupo de Apoio ao Adolescente e à Criança com Câncer). O item possui duas opções de capa e tem como inspiração os bichinhos da coleção “Fundo do Mar”, campanha da marca para o Natal. Os personagens foram levados pela marca ao GRAACC e lá, com acompanhamento da Cia. Maleta Mágica, as crianças desenvolveram uma historinha, que deu origem ao livro de colorir. O item custa R\$ 3,00 e pode ser adquirido nas lojas e e-commerce FOM. Toda a verba de suas vendas será revertida para a instituição, que é parceira da marca há sete anos.

H - Rodada de Investimento

Entre os dias 2 e 4 de fevereiro, no Golden Hall Sheraton WTC, acontece a experiência Shark Tank. O evento ‘Ebulição Instantânea’ tem como propósito contribuir para conectar os participantes com seus talentos e levá-los a um novo patamar, a um grau de distância de seu sucesso. Em uma rodada de investimento chamada de Pitch Tank, que segue o estilo Shark Tank, os empreendedores selecionados poderão receber aportes que totalizarão cerca de 1 milhão de reais. Um dos headliners da rodada será Kevin Harrington, um dos Shark Tank originais da série de televisão nos EUA. Inscrições e mais informações no site (www.ebulicao2018.com.br).

I - Empresa no Paraguai

Um seminário está sendo estruturado para abordar com profundidade todos os pontos relativos à constituição de uma empresa no Paraguai, como as melhores estratégias para alcançar o mercado brasileiro, os incentivos estaduais, regimes especiais de distribuição e planilha comparativa Brasil x Paraguai ligando toda a estratégia da palestra. O Seminário é voltado para indústrias, distribuidores, prestadores de serviço e interessados no assunto que buscam melhorar a sua competitividade, e entender porque o Paraguai é considerado o 2º melhor país da América Latina para retorno de investimentos para indústrias. Verifique em (www.beneficiosnparaguai.com.br).

J - Certificação Internacional

O HCor (Hospital do Coração), acaba de receber a certificação da JCI - Joint Commission International - para as áreas de Artroplastia Total de Quadril e Artroplastia Total de Joelho. Considerada a acreditação padrão ouro de qualidade ela é somente concedida a instituições que já possuem Acreditação Hospitalar. O perfil dos pacientes que realizam ATQ e ATJ geralmente são idosos, com idade em média de 65 anos. Após a certificação da JCI, os programas ATQ e ATJ foram formatados com cerca de 10 indicadores que minimizam riscos e aumentam a segurança nos casos cirúrgicos de artroplastias de quadril e joelho.