

Economia

Exportações da agropecuária brasileira crescem 115% em novembro

O volume de exportações de produtos agropecuários brasileiros cresceu 115,2% em novembro deste ano, na comparação com o mesmo período do ano passado

O setor foi o principal responsável pela alta de 13,3% das exportações brasileiras no período, segundo dados do Indicador de Comércio Exterior, da Fundação Getúlio Vargas (FGV).

A indústria da transformação teve crescimento de 5,4%, enquanto a alta da indústria extrativa foi de apenas 0,2%.

Entre as categorias de uso dos produtos exportados, a maior alta foi nos bens de consumo duráveis (27,8%). Em seguida, aparecem os bens intermediários, isto é, os insumos do setor produtivo (15,7%). As exportações dos bens de capital, isto é, as máquinas e equipamentos, caíram 10,7%. O preço dos



O setor foi o principal responsável pela alta de 13,3% das exportações brasileiras no período.

produtos exportados pelo país caiu 2,6% em novembro deste ano, na comparação com o mesmo período do ano passado. O principal responsável por esse movimento foi o recuo de 11% no preço da soja. O preço dos produtos agropecuários caiu 7,6%.

As importações brasileiras cresceram 20,2% em novembro, mais do que as exportações. A indústria extrativa teve alta de 37% nas importações, enquanto a indústria da transformação cresceu 17,9%. Entre as categorias de uso, a maior alta nas importações foi observada entre os bens de capital (57,8%). Os bens de consumo semiduráveis tiveram avanço de 28,2% (ABR).

Ritmo lento da economia ainda impacta o atacado

O faturamento do setor acadêmico distribuidor segue influenciado pelo ritmo lento da retomada econômica. Pesquisa mensal da ABAD (Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores de Produtos Industrializados), mostra, em termos nominais, estabilidade em outubro na comparação com setembro, com alta de 0,08%. Em relação ao mesmo mês de 2016, no entanto, o faturamento caiu -5,47%. De janeiro a outubro, ante ao mesmo período do ano passado, a queda foi de 2,77%.

“O ano de 2017 começou mal para o setor produtivo. E ficou ainda pior por conta dos episódios políticos. Mas, apesar do prognóstico ruim, o governo se restabeleceu e conseguiu colocar o país de novo na rota do crescimento. Estamos ainda no início da retomada, que vai se tornar consistente se continuarmos com a inflação e os juros baixos e com o emprego crescendo. E para consolidar esse cenário favorável, as reformas estruturantes, com a da Previdência, precisam avançar”, afirma Emerson Destro, presidente da Abad, que acredita ser possível fechar o ano perto da estabilidade em termos nominais.

Para 2018, embora seja um ano eleitoral, as expectativas são boas, pois há um claro descolamento entre política e economia. “A confiança está se restabelecendo e é uma condição essencial para a retomada do consumo das famílias e dos investimentos dos empresários. Para isso, é fundamental o aumento das vagas de emprego e ganhos reais de renda”, diz Destro (ABAD).

Consumidores devem comprar presente de Natal para si mesmos

As compras de Natal podem ir muito além dos presentes para familiares e amigos – é uma data comemorativa em que muitos também aproveitam para comprar um presente para si mesmo. Uma pesquisa do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) mostra que 47% dos consumidores brasileiros irão se auto presentear esse ano, principalmente as mulheres (53%). Em relação ao Natal de 2016, metade dos entrevistados (50%) afirma ter comprado presentes para si mesmos.

A prática é justificada por esses entrevistados principalmente pela oportunidade de se presentear comprando coisas que precisam (46%, com aumento de 6,9 pontos percentuais em relação a 2016) e pelo sentimento de merecimento (39%). Entre aqueles que não pretendem



Os presentes mais comprados para si mesmo devem ser roupas (54%) e calçados (34%), perfumes e cosméticos (25%) e celular/smartphones (17%).

comprar presentes para si mesmos (25%), os principais motivos são: não gostar ou falta de costume (30%), não ter dinheiro (15% - com aumento de 5,7 p.p. em relação a 2016) e ter outras prioridades de compra (15%).

Na média, a intenção de comprar é de dois presentes para si mesmo, com um ticket médio cada de R\$ 155,84. No total,

os consumidores que irão se presentear e já definiram um valor, gastarão em torno de R\$ 332 consigo mesmos - outros 46% ainda não sabem quanto irão gastar. Os presentes mais comprados para si mesmo devem ser roupas (54%) e calçados (34%), perfumes e cosméticos (25%) e celular/smartphones (17%) - (SPC/CNDL).

Títulos com vencimentos mais longos em 2018

Brasília - O Tesouro Nacional divulgou na sexta-feira (15), o cronograma de leilões de títulos da Dívida Pública Federal em 2018, com algumas mudanças com relação ao calendário deste ano que têm o objetivo de dar mais flexibilidade ao órgão na emissão dos papéis.

O coordenador-geral de Operações da Dívida Pública, Leandro Secunho, explicou que a principal alteração é o alongamento do vencimento de títulos no próximo ano, o que já era esperado pelo mercado.

“No primeiro semestre, serão emitidos títulos novos, como a LTN para abril de 2020 e a LTN para janeiro de 2022. Também será emitida a NTN-F com vencimento em janeiro de 2029, em substituição ao papel de janeiro de 2027”, explicou. Além disso, os leilões de NTN-Fs que eram quinzenais passarão a ser semanais. “Mais leilão não significa mais volume de títulos, mas sim uma diluição. Com isso, o Tesouro terá mais flexibilidade nessas colocações e conseguirá evitar demandas represadas por esses títulos”, explicou Secunho.

Como gerir a habilidade comportamental de uma equipe de vendas?

Mário Rodrigues (*)

Se administrar as metas não é uma tarefa fácil para um líder da área de vendas, o que dizer sobre o desafio de lidar com as habilidades comportamentais de todos os integrantes de um time comercial?

Com certeza esta é uma das tarefas mais complicadas. Só que tais características também são fundamentais para o alcance dos resultados positivos, porém nem sempre essas capacidades são fáceis de serem geridas de forma a obter a melhor performance do grupo e transformá-las em lucro efetivo.

Uma boa forma de entender o estilo e competências de cada indivíduo são os assessments (avaliações) e a análise comportamental DISC, que compreendem as iniciais de palavras inglesas para quatro perfis profissionais, traduzidas como “dominante”, “influyente”, “estável” e “analítico”. Ou seja, esse método permite compreender os pontos fortes e fracos de cada um. E por isso são excelentes para ajudar a resolver as falhas de performance dos vendedores ou mesmo do time.

Para entender melhor, podemos afirmar que quem tem as características dominantes, por exemplo, geralmente apresenta aspectos importantes para liderança, pois tem habilidades como segurança e agilidade. Já os influentes são mais expressivos, por conta da capacidade de comunicação e podem ser também excelentes relações públicas por isso.

As pessoas consideradas estáveis tendem a ser mais afáveis, ou seja, estão mais

preocupadas com o relacionamento entre a equipe. Elas são excelentes para ocupar funções que requerem essas habilidades e gerenciar possíveis crises entre os colaboradores. Por fim, os analíticos são bons para as áreas técnicas, devido à capacidade de enxergar todos os detalhes.

Para ter resultados ainda mais assertivos, após o resultado da aplicação do Disc, é fundamental cruzá-lo com os dados de vendas do profissional. Um bom indicador para associar os dois resultados é o ‘Funil de Vendas’, que, além de gerar relatórios, permite que o desempenho do vendedor seja acompanhado para identificar o quanto de esforço e realinhamento comportamental será necessário para o alcance das metas.

Neste caso, a ideia é que esta ferramenta não se restrinja a mostrar caminhos para que a meta da empresa seja atingida, mas expor também o quanto será necessário ele ganhar por mês para conseguir realizar os seus projetos pessoais. Quando utilizado como um gerenciador pessoal, o profissional consegue analisar o ticket médio de suas negociações e analisar quantas visitas e propostas serão necessárias para fechar o número ideal de contratos.

Essas metodologias ajudam a aplicar o conhecimento e, consequentemente, melhorar a produtividade de sua equipe. Porém, é importante lembrar que isso precisa ser somado com os constantes treinamentos e capacitações. Afinal, de nada adianta ter a habilidade comportamental se não tiver as técnicas indispensáveis no dia a dia de um vendedor profissional.

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

Intenção de Investimentos avança

O Indicador de Intenção de Investimentos da Indústria da FGV avançou 10,9 pontos no quarto trimestre em relação ao trimestre anterior, atingindo 116,0 pontos, o maior nível desde o primeiro trimestre de 2014 (116,6). O indicador mede a disseminação do ímpeto de investimento entre as empresas industriais, colaborando para antecipar tendências econômicas.

“Com a alta no quarto trimestre, o Indicador retoma

a trajetória de alta que havia sido interrompida no trimestre anterior. Apesar do bom resultado, o número elevado de empresas prevendo estabilização dos investimentos nos próximos meses sinaliza que parte do setor continua em compasso de espera, e que uma aceleração mais expressiva dos investimentos dependerá da redução da incerteza econômica e política”, afirma Aloisio Campelo Jr, da FGV/Ibce.

lobato@netjen.com.br

A - Equações Diferenciais

Um dos mais importantes eventos do mundo na área de equações diferenciais acontece entre 5 e 7 de fevereiro na USP, em São Carlos: o ‘ICMC Summer Meeting on Differential Equations 2018 Chapter’. O evento fará uma homenagem a um dos principais pesquisadores da área: Shui-Nee Chow, que é professor do Georgia Institute of Technology, e completará 75 anos. O encontro objetiva promover a internacionalização dos diversos grupos que pesquisam equações diferenciais que atuam no Estado, fazendo parte do calendário científico nacional e internacional. Inscrições e mais informações em: (<http://summer.icmc.usp.br/summers/summer18>).

B - Feira de Eletrônicos

Entre 9 e 12 de janeiro, em Las Vegas, acontece a ‘Consumer Electronics Show’, a maior feira de eletrônicos do mundo. A IEEE, organização mundial dedicada aos avanços tecnológicos em benefício da humanidade, estará presente. Os chamados ‘eletrônicos de consumo’ evoluíram bastante nos últimos anos e, para a próxima década, devem se tornar cada vez mais integrados entre si, consolidando a Internet das Coisas, como um cenário comum nos lares. Robôs e drones como temas terão bastante exposição pelo fato de estarem se disseminando por vários cenários, o que implica em novas formulações. Além disso, equipamentos e aplicativos que se baseiam em parte na Inteligência Artificial também serão um dos temas mais explorados. Saiba mais em: (www.ieee.org).

C - Recursos Renováveis

Estão abertas as inscrições para a I Semana de Integração em Manejo e Tecnologias de Recursos Renováveis (Simater), que acontece entre os dias 5 e 8 de março no Campus Sorocaba da UFSCar. O evento promove a integração no debate sobre a importância dos recursos renováveis. O público-alvo é formado por graduandos e pós, bem como profissionais que buscam por aprimoramento acadêmico e profissional. Podem ser abordadas temáticas como restauração florestal; pragas e doenças florestais; Ecologia; Educação Ambiental; Botânica; Zoologia; genética e evolução; ecossistema terrestres; gestão e monitoramento ambiental, dentre outras. Mais informações no site (<https://simater.wordpress.com>).

D - Energia e Farmácia

A Endeavor - organização global e sem fins lucrativos de fomento ao empreendedorismo - está com inscrições abertas para dois programas voltados para empreendedores das áreas de Energia e Farmácia. Em parceria com a CPFL Energia e a Eurofarma, a iniciativa pretende alavancar o crescimento de até doze startups e scale-ups que tenham colocado no mercado soluções de inovação com potencial de impulsionarem os setores elétrico e de saúde. Os profissionais podem ser de todo o Brasil. As inscrições vão até dia 19 de janeiro. O programa será encerrado no dia 1º de agosto. As inscrições devem ser realizadas pelo link: (endeavor.org.br/scaleup/cpflinova).

E - Além das Aparências

Na contramão dos apps que já existem no mercado, o Deeper acredita que a compatibilidade vai além das aparências, oferecendo ao usuário a opção de conversar sem ter sua foto totalmente revelada. O usuário escolhe seus hobbies, facilitando as possíveis combinações. O mistério fica por conta da foto levemente borrada, aguçando a curiosidade do pretendente. Cada usuário tem o poder de decidir se libera ou não suas fotos. Muitos apps têm por ideia o ‘cardápio humano’, onde a escolha é sempre baseada na aparência. O Deeper surgiu para quebrar tabus, para mostrar algo que nunca existiu e mexer com as pessoas, para que elas saiam de sua zona de conforto. Saiba mais em (www.appdeeper.com).

F - Psicologia Transpessoal

A segunda turma da pós-graduação em Psicologia Transpessoal, promovida pela Unipaz São Paulo, iniciará suas aulas em fevereiro. É para profissionais que desejam aplicar conhecimentos da abordagem terapêutica transpessoal em suas atividades de desenvolvimento de pessoas. Entre as atividades-alvo estão psicólogos, terapeutas e arte-terapeutas, psicopedagogos, psiquiatras, educadores, coaches e gestores de pessoas, entre outras. A Psicologia Transpessoal é um campo de estudos e práticas surgido nos EUA nos anos 1960 por Abraham Maslow, e enxerga o ser humano de uma maneira holística, unindo ciência e a espiritualidade para o alcance de uma visão integral do ser. Informações: (www.unipazsp.org.br).

G - Energia Limpa

A Claro Brasil, representada pelas marcas Claro, Embratel e NET, anuncia o Programa ‘A Energia da Claro’ que prevê o uso de energia limpa, por meio de Geração Distribuída, e a adoção de ações de proteção ao meio ambiente em todas as suas operações e instalações no Brasil. Na prática, o programa representa uma redução de mais de 100 mil toneladas métricas de CO2 ao ano, o equivalente à retirada de quase 420 mil carros de circulação. A energia utilizada pela Claro será proveniente de diversas fontes renováveis: Solar, Eólica, Hidrelétrica, Biogás e Cogeração Qualificada. A meta da empresa é cobrir 80% da energia utilizada por suas operações em todo o Brasil, o que representa mais de 600.000 MWh/ano.

H - Doações de Brinquedos

A casa do Zezinho, conhecida por atender crianças e adolescentes em São Paulo, e a 99, principal startup nacional de mobilidade urbana, estão mais uma vez juntas em uma campanha de arrecadação de brinquedos. Na segunda edição do ‘Natal Solidário’, passageiros poderão entregar brinquedos ao motorista durante uma corrida com o aplicativo da 99. O carro que irá buscá-lo estará apto a receber a doação de brinquedos (novos ou usados em boas condições) por parte do passageiro. A ação não envolve custo para os passageiros: os motoristas não cobrarão valor adicional pela doação e o valor da corrida segue normalmente (<https://99app.com/doede99>).

I - Solução para Advogados

Presente do Oiapoque ao Chuí, com um volume de 1 milhão de solicitações de diligências por mês e ostentando uma base com mais de 70 mil advogados em todo o Brasil, o Juris é uma oportunidade para profissionais que querem garantir uma renda extra e se destacar em meio ao mercado jurídico. Com design fácil, simples e intuitivo, a plataforma busca e divulga serviços de advogados correspondentes, ou seja, advogados que representam colegas e escritórios em atos processuais específicos, geralmente em ações fora da cidade ou estado do contratante. Saiba mais em (www.juriscorrespondente.com.br).

J - Natal de ‘Lembrancinhas’

De acordo com a pesquisa Varejo & Promoções Natal 2017, realizada entre os dias 31 de outubro e 1º de novembro, este será mais um ano de “lembrancinhas”. Para a maioria dos entrevistados, 52,6%, o valor máximo para a compra de um presente será de R\$ 50. Em meio aos esforços para economizar, família e alimentação são prioridades. Entre os entrevistados, gastar presentearando a família é fundamental para 60%, já investir na elaboração de alimentos para a ceia de Natal é preferência para 58%. Entre os bens de consumo, estão na preferência de compra: vestuário (65,2%), perfumaria e cosméticos (41,2%); brinquedos (35%); e eletrônicos (32%). Os artigos comidos, bebidas e livros seguem empatados com 21,6%. Confira em: (goo.gl/oKRd69).