

Brasil registra queda no número de casamentos e aumento de divórcios em 2016

O Brasil registrou 1.095.535 casamentos civis em 2016, dos quais 1.090.181 entre pessoas de sexos diferentes e 5.354 entre pessoas do mesmo sexo

Houve queda de 3,7% no total de casamentos em relação a 2015. É o que mostra a pesquisa do IBGE, divulgada na terça-feira (14). A redução foi observada tanto nos casamentos entre cônjuges de sexos diferentes quanto entre cônjuges do mesmo sexo, com exceção das regiões Sudeste e Centro-Oeste que apresentaram aumento nos casamentos civis entre pessoas do mesmo sexo, de 1,6% (de 3.077 para 3.125 casamentos) e 7,7% (de 403 para 434 casamentos), respectivamente.

No Brasil, nas uniões civis entre cônjuges solteiros de sexos diferentes, os homens casam-se, em média, aos 30 anos, e as mulheres, aos 28 anos. Nas uniões entre pessoas do mesmo sexo, a idade média no casamento era de cerca de 34 anos, tanto para homens quanto para mulheres. Em 2016, a pesquisa apurou que foram concedidos 344.526 divórcios em 1ª instância ou por escrituras extrajudiciais, um aumento de 4,7% em relação a



Casamento comunitário reúne casais no Centro de Convenções de Brasília.

2015, quando foram registrados 328.960 divórcios.

Em média, o homem se divorcia mais velho que a mulher, com 43 anos dele contra 40 dela. No Brasil, o tempo médio entre a data do casamento e a data da sentença ou escritura do divórcio é de 15 anos. A maior proporção das dissoluções ocorreu em famílias constituídas somente com filhos me-

norens de idade (47,5%) e em famílias sem filhos (27,2%). A guarda dos filhos menores é ainda predominantemente da mãe e passou de 78,8% em 2015 para 74,4% em 2016. A guarda compartilhada aumentou de 12,9% em 2015 para 16,9% no ano passado.

Nascimentos

No ano passado, 2.793.935

nascimentos foram registrados no Brasil, uma redução de 5,1% na comparação com 2015, quando foram contabilizados 2.945.344 nascimentos. Foi a primeira queda desse número desde 2010. A região com menor queda foi a Sul (-3,8%) e com a maior redução foi a Centro-Oeste (-5,6%). Entre as unidades da Federação, apenas Roraima apresentou aumento de nascimentos (3,9%). Já Pernambuco teve a maior queda no número de nascimentos (-10%).

Segundo o IBGE, os nascimentos no Norte do país têm maior concentração no grupo de idade das mães de 20 a 24 anos (29,6% dos nascimentos), resultado de uma população relativamente mais jovem nessa região em comparação com as demais. Por outro lado, nas regiões Sul e Sudeste, o maior percentual de nascimentos ocorre entre as mulheres de 25 a 29 anos (Sul, 24,7% e Sudeste, 24,3%), 20 a 24 anos (23,5%) e 30 a 34 anos (22,1%) (ABR).

Alguns bons motivos para não comprar produtos piratas

Considerado pela Interpol o delito do século XXI, a pirataria ainda é amplamente difundida no Brasil. Uma pesquisa realizada em 2015 pelo Ibope, por encomenda da Confederação Nacional da Indústria (CNI), revelou que 71% dos brasileiros adquirem produtos piratas e imitações de marcas famosas, dado que destaca a aceitação do crime de pirataria por parte da sociedade.

Para Marici Ferreira, presidente da Associação Brasileira de Licenciamento (Abral), instituição sem fins lucrativos que defende a legalidade do mercado, essa sensação de normalidade é fruto da falta de entendimento das consequências que envolvem a prática do crime, sejam socioeconômicas, éticas ou até mesmo ambientais. “Quando a sociedade decide normalizar e apoiar o crime organizado ao consumir conscientemente um produto pirata, ela passa a viver num eterno contrassenso moral”, comenta.

Para contribuir com a conscientização da população e desestimular o consumo de produtos pirateados, a Abral separou alguns bons motivos para não incentivar esse comércio:

- 1) São ilegais e podem até te levar à prisão - Os produtos piratas são ilegais e, ainda que muitos não saibam, comprar mercadoria falsificada também pode ser considerado como crime de receptação. Entretanto, de acordo com o Dr. Márcio Costa de M. e Gonçalves, diretor adjunto



da Ciesp/Fiesp, o melhor caminho é apostar em conscientização para reverter a cultura de aceitação da prática, em uma integração entre políticas punitivas mais rígidas e a conscientização da sociedade.

- 2) Têm qualidade inferior - Comercializados sem qualquer tipo de teste ou certificação mínima de qualidade, os piratas são produzidos com materiais de procedência duvidosa, acabamentos mal executados e oferecem riscos aos consumidores.
- 3) Oferecem riscos para a saúde - Além de deixar a desejar no quesito qualidade, os produtos piratas chegam a

oferecer riscos à saúde dos consumidores, especialmente os destinados ao público infantil. É o caso de itens desenvolvidos com materiais como tintas que contêm metais pesados e cancerígenos (cádmio, chumbo e mercúrio), componentes sem encaixe e problemas de funcionamento, entre diversos outros agravantes.

- 4) Fortalecem o crime organizado - “O consumidor precisa ser advertido que, por trás desses produtos, estão organizações criminosas que também atuam com drogas, armas e munições”, alerta o Dr. Márcio Gonçalves, citando as conexões já conhecidas entre o mercado da pirataria e facções que atuam em diversas frentes ilegais de negócios altamente lucrativos.
- 5) Prejudicam a economia do País - Em 2016, a pirataria e o contrabando causaram prejuízos na ordem de R\$ 130 bilhões para o País, segundo levantamento do Fórum Nacional Contra a Pirataria e a Ilegalidade. Números como esses servem a revelar a dimensão da concorrência desleal fomentada pela pirataria no Brasil. “Ao buscar esse tipo de comércio, o cidadão está contribuindo para o aumento da violência, a diminuição na arrecadação de impostos e a falta de empregos”, afirma Gonçalves (abral.org.br).

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

12º Subdistrito - Cambuci

Roberto de Almeida - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **JOSÉ APARECIDO DOS SANTOS**, solteiro, ajudante geral, natural do Campim Grosso - BA, nascido em 12/10/1985, residente e domiciliado neste Subdistrito - SP, filho de João Alves dos Santos e de Luiza Aurea de Jesus Santos. A pretendente: **LUCIANA ALVES CARVALHO**, solteira, do lar, natural de São Paulo - SP, nascida em 20/05/1976, residente e domiciliada Subdistrito - SP, filha de Diorandê Carvalho e de Jandira Alves Carvalho.

O pretendente: **ANSELMO CORDEIRO DOS SANTOS**, solteiro, motofretista, natural de São Paulo - SP, nascido em 30/10/1980, residente e domiciliado neste Subdistrito - SP, filho de Olimpio Cordeiro dos Santos e de Maria das Dores Cordeiro. A pretendente: **CARLA FERNANDA DA SILVA**, solteira, atendente técnico nível I, natural de Umbuzeiro - PB, nascida em 01/03/1993, residente e domiciliada Subdistrito - SP, filha de José Fernando da Silva e de Maria das Dóres Freitas da Silva

O pretendente: **ELIAS DA SILVA REIS**, divorciado, contador, natural de São Paulo - SP, nascido em 02/05/1958, residente e domiciliado neste Subdistrito - SP, filho de Helvecio Araújo dos Reis e de Maria da Silva Reis. A pretendente: **VALERIA DE CASTRO VILLAGA OLIVA**, viúva, aposentada, natural de Bragança Paulista - SP, nascida em 27/06/1967, residente e domiciliada Subdistrito - SP, filha de Olinda de Castro Penna.

O pretendente: **CLEBER GOMES AGUILAR**, solteiro, desempregado, natural de São Caetano do Sul - SP, nascido em 17/12/1991, residente e domiciliado neste Subdistrito - SP, filho de Cléni José Aguilár e de Ilma Maria Gomes Aguilár. A pretendente: **GABRIELLA CRISTINA FERREIRA**, solteira, do lar, natural de São Paulo - SP, nascida em 21/04/1992, residente e domiciliada Subdistrito - SP, filha de Antonio Luiz Ferreira e de Rosa Maria de Oliveira.

O pretendente: **MURILLO ARRIGETO PEREZ**, solteiro, promotor de justiça, natural de Descalvado - SP, nascido em 15/07/1988, residente e domiciliado neste Subdistrito - SP, filho de Paulo Eduardo Perez e de Vera Lucia Arrigeto Perez. A pretendente: **LARISSA MORETTI FRANCESCHINI**, solteira, assistente jurídico, natural de Descalvado-SP, nascida em 21/11/1988, residente e domiciliada Subdistrito - SP, filha de José Luis Franceschini e de Telma Lucia Moretti Franceschini.

O pretendente: **ANDERSON PEREIRA DE SOUZA SALAS SOARES**, solteiro, gerente, natural de São Paulo - SP, nascido em 16/09/1986, residente e domiciliado neste Subdistrito - SP, filho de Angelo Salas Soares e de Claudeniza Pereira de Souza. A pretendente: **IRIS RODRIGUES SILVA**, solteira, coordenadora financeiro, natural de São Paulo - SP, nascida em 30/11/1992, residente e domiciliada na Liberdade, São Paulo - SP, filha de Antonio João da Silva e de Teresa Rodrigues Amaro.

O pretendente: **FRANCISCO JOSÉ FERNANDEZ ALVAREZ CASTELLANOS**, viúvo, engenheiro, natural de Murcia, Espanha, nascido em 20/03/1940, residente e domiciliado na Espanha, filho de José e Maria Victoria. A pretendente: **CLEIDE BATISTA DE OLIVEIRA**, solteira, técnica em radiologia médica, natural de Guajará-Mirim - RO, nascida em 20/08/1970, residente e domiciliada Subdistrito - SP, filha de Miguel Batista Honorio e de Julia Batista de Oliveira.

O pretendente: **EUI JIN CHOI**, solteiro, evangelista, natural da Coreia do Sul, nascido em 15/07/1989, residente e domiciliado neste Subdistrito - SP, filho de Choon Guen Choi e de Jeong Eun Kwon. A pretendente: **ESTER GI HYUN KIM**, solteira, empresária, natural de Vitória - ES, nascida em 28/03/1989, residente e domiciliada no Jardim Camburi, Vitória ES, filha de Yong Chul Kim e de Jung Sook Lee.

O pretendente: **MAURO MERCADANTE PINHEIRO**, divorciado, motorista, natural de São Paulo - SP, nascido em 09/01/1966, residente e domiciliado neste Subdistrito - SP, filho de Mario Mercadante Pinheiro e de Emília Luiza Scridell Pinheiro. A pretendente: **ARIANE DANTAS DE JESUS**, solteira, atendente, natural de Vila Velha - ES, nascida em 02/07/1990, residente e domiciliada Subdistrito - SP, filha de Josias Francisco de Jesus e de Nilza Dantas de Jesus.

O pretendente: **FABIANO BARTOLOMEU DE OLIVEIRA**, solteiro, encadernador, natural de São Paulo - SP, nascido em 13/07/1978, residente e domiciliado neste Subdistrito - SP, filho de Cordovil Bartolomeu de Oliveira e de Maria da Conceição Silva de Oliveira. A pretendente: **SILVIA NATALY NUNES DE JESUS**, solteira, gerente de recursos humanos, natural de Campinas - SP, nascida em 02/12/1985, residente e domiciliada Subdistrito - SP, filha de Sílvio Tadeu de Jesus e de Noemi Teresinha Nunes de Jesus.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local Jornal Empresas & Negócios

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

39º Subdistrito - Vila Madalena

Andreia Ruzzante Gagliardi Martins - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual SP e desejam se casar:

A pretendente: **VALENTINA GIADA D'AVENIA**, de nacionalidade suíça, estado civil: solteira, profissão: artista, naturalidade: Lugano, Suíça, data-nascimento: 01/01/1989, residente e domiciliada na Vila Madalena, São Paulo, SP, filha de Fernando D'Avénia e de Sophie D'Avénia. A pretendente: **VANESSA SOARES HOLANDA**, de nacionalidade brasileira, estado civil: solteira, profissão: artista, naturalidade: Fortaleza, CE, data-nascimento: 07/08/1989, residente e domiciliada na Vila Madalena, São Paulo, SP, filha de Dirceu Holanda Pinto Filho e de Verônica Filizola Soares Holanda.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local Jornal Empresas & Negócios

Empresas & Negócios

netjen@netjen.com.br

www.netjen.com.br

Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para

3106-4171

O papel do líder em tempos de crise

JB Vilhena (*)

“Quem quer fazer algo encontra um meio, quem não quer fazer nada, arranja desculpas” - Provérbio árabe

Este artigo inspira-se em várias ideias de líderes e pessoas famosas. Seu objetivo é fornecer sugestões sobre como o Gestor de Vendas deve agir em tempos de crise. a) “Para começar, pare de falar e comece a fazer” (Walt Disney) - Fico impressionado com o número de pessoas que parece ter prazer em falar sobre crise. Elas reclamam de tudo e de todos, tem uma enorme facilidade para encontrar “culpados” e trocam dezenas de mensagens pessimistas pelas mídias sociais. Tudo isso é inútil. Não há dúvidas que a crise que vivemos hoje tem suas origens e motivações.

Mas você não vai mudar nada simplesmente reclamando. O importante é passar uma mensagem otimista para equipe. Algo do tipo “não podemos ignorar a crise, mas vamos trabalhar mais e mais, que tudo fica mais fácil”. Também não adianta usar um linguajar otimista e não fazer nada mais. Arregace a manga, meta a mão na massa, visite mais clientes, prospecte mais intensamente, desenvolva novas habilidades negociais. Você vai ver que tudo vai ser mais fácil se agir assim.

b) “Espíritos grandiosos sempre encontraram oposição violenta de mentes mediocres” (Albert Einstein) - Tem gente que adora semear ventos para colher tempestades. Como diz o prof. Marins, o mundo está claramente dividido em duas categorias de pessoas: as que chegaram aqui trazidos no bico da cegonha e as que vieram no bico do urubu. Se as pessoas ao seu redor só falam de coisas ruins, vou te dar um conselho: afaste-se delas. Pensamentos negativos atraem coisas negativas. Simples assim. Fale de sucesso, festeje pequenas vitórias, preserve o otimismo. Isso fará com que sua equipe mantenha a confiança na sua própria capacidade de superar as adversidades. Lembre que o primeiro passo para a vitória é acreditar nela.

c) “Comece por fazer o que é necessário, depois faça o que é possível e em breve estará fazendo o que é impossível” (S. Francisco de Assis) - Por quantas crises você já passou? O que aprendeu com elas? Será que você é realmente capaz de fazer o óbvio (no caso da área de vendas, planejar, implementar e controlar resultados)? A quantas anda a sua produtividade? Quanto tempo você perde nos “cafezinhos”, reclamando do mundo e lamentando as vendas que você ou sua equipe não fizeram? Que novidades você está levando para o mercado? Acredite, fazer essas coisas é mais do que possível.

Agora vamos falar do que parece impossível. Alguns acreditam que não dá mais para confiar em ninguém. Recentemente eu entrei em uma churrascaria em Caxias do Sul, almocei e, de repente, me dei conta que tinha esquecido a carteira no hotel. Preocupado e sem jeito, chamei o maitre e expliquei a ele o que tinha acontecido, oferecendo deixar meu celular e relógio em garantia até que fosse ao hotel pegar a carteira. Ele me olhou

sorridente e disse “amigo, aqui não é o Rio de Janeiro. Vá tranquilo e se puder passar ainda hoje para pagar a conta, ótimo. Caso contrário, pague no dia em que estiver por estas bandas”. Aquilo reafirmou a inabalável fé que tenho no ser humano. Por maior que seja a crise, continuo acreditando nele.

- “O pessimista pede emprestado problemas; o otimista empresta encorajamento” (William Arthur Ward) - Coragem talvez seja uma das coisas que mais falta às pessoas nos dias de hoje. Basta entrar numa “rodinha” e rapidamente você vai constatar que todos estão muito amedrontados. É medo de perder o emprego, de não ter dinheiro para pagar as contas, de não poder manter o filho no colégio particular e por aí vai. Isto também deve estar acontecendo com a sua equipe de vendas. Como gestor, você tem a obrigação de manter o otimismo e contagiar a todos com sua confiança. Use mensagens animadoras, procure encontrar sempre o lado positivo das questões. Você verá que isso vai fazer toda a diferença.
- “Pessoas com metas triunfam porque sabem para onde vão. É tão simples como isso.” (Earl Nightingale) - Metas e objetivos são essenciais para o sucesso de um profissional da área comercial. Mas lembre-se de que é preciso que sejam específicos, mensuráveis, atingíveis, realistas e corretamente definidos no tempo. Neste momento não há espaço para números “chutados”. É preciso dizer à equipe o que se espera dela e, principalmente, delinear os caminhos necessários para chegar aonde se quer chegar. Lembre-se que nas crises é que os grandes líderes são postos a prova. Isso significa que é preciso estar o tempo todo no campo de batalha, orientando os exércitos para garantir a vitória.
- “Mostre-me um homem acomodado e eu mostro-lhe um fracassado” (Thomas Edison) - Trabalhar, trabalhar e trabalhar mais ainda. É isso que vai nos tirar da crise. Simples assim.
- “Deem-me seis horas para cortar uma árvore e eu gastarei a primeira hora a afiar o machado” (Abraham Lincoln) - Adoro essa frase do presidente americano que libertou os escravos. É isso mesmo. Não adianta começar a fazer as coisas sem se preparar para que elas deem certo. Acredito piamente que o segredo do sucesso é um só: planejamento. Quanto mais você planeja, mais rápida e melhor é a execução.
- “Obstáculos são as coisas assustadoras que você encontra quando desvia os olhos do seu sonho” (Henry Ford) - Você quer ser bem sucedido? Quer progredir na vida? Quer ganhar dinheiro e ser respeitado por quem trabalha com você? Então acredite em si mesmo, invista no seu crescimento profissional, encontre razões para fazer as coisas e, acima de tudo, continue a trabalhar cada vez mais.

(*) - É coordenador acadêmico do MBA em Gestão Comercial da FGV, doutorando em Gestão de Negócios pela FGV/Rennes (França), consultor e palestrante.