



Tarifa branca que pode baratear a conta de luz já está em vigor

Uma nova modalidade tarifária de energia elétrica já está disponível para consumidores com média mensal superior a 500 quilowatt/hora (kWh) e para novas ligações

É a tarifa branca, que mostra a variação do valor da energia conforme o dia e o horário do consumo e será oferecida para unidades consumidoras que atendidas em baixa tensão, como residências e pequenos comércios.

Segundo a Aneel, todas as distribuidoras do país deverão atender aos pedidos de adesão à tarifa branca das novas ligações e dos consumidores com média mensal superior a 500 kWh. Ela dá ao consumidor a possibilidade de pagar valores diferentes em função da hora e do dia da semana em que a energia elétrica é consumida. Se o consumidor usar a energia elétrica nos períodos de menor demanda, como pela manhã, início da tarde e de madrugada, por exemplo, o valor pago



Se o consumidor usar a energia elétrica nos períodos de menor demanda, o valor pago pela energia consumida será menor.

pela energia consumida será menor.

Se o consumidor, porém, achar que a tarifa branca não apresenta vantagem,

ele pode solicitar sua volta à tarifa convencional. A distribuidora terá 30 dias para atender o pedido. Ainda, se voltar à tarifa branca, o

consumidor terá um período de carência de 180 dias. Por isso, é importante que, antes de optar pela tarifa branca, o consumidor examine seu perfil de consumo para ver qual tarifa lhe atende melhor.

A tarifa branca não é recomendada para quem concentra o consumo nos períodos de ponta e intermediário porque o valor da fatura pode subir. Para ter certeza do seu perfil, o consumidor deve comparar suas contas com a aplicação das duas tarifas. Isso é possível por meio de simulação com base nos hábitos de consumo e equipamentos. Para mais informações sobre a tarifa branca, o consumidor pode consultar o site (<http://www.aneel.gov.br/tarifa-branca>) (ABr).

Confiança do empresário fecha 2017 em alta, diz FGV

O Índice de Confiança Empresarial (ICE), da Fundação Getúlio Vargas (FGV), encerrou 2017 com um aumento de 1,2 ponto em dezembro, na comparação com novembro. Acumulando seis meses consecutivos de alta, o indicador atingiu 93,1 pontos, o maior nível desde abril de 2014 (95,7 pontos).

Segundo o economista da FGV Aloisio Campelo Jr., o ano terminou com uma melhora da percepção dos empresários sobre a situação atual dos negócios e com a retomada do otimismo. A expectativa é que a confiança continue avançando nos próximos meses, apesar de níveis ainda elevados de incerteza política.

O Índice de Expectativas, que mede a confiança em relação ao futuro, subiu 1,4 ponto, alcançando 101,3 pontos e ultrapassando, pela primeira vez desde novembro de 2013, a barreira dos 100 pontos. O Índice da Situação Atual, que avalia a situação presente, subiu 0,9 ponto e chegou a 87,6 pontos, maior nível desde setembro de 2014 (88,1 pontos).

A confiança avançou nos quatro setores que integram o indicador. A maior contribuição para a alta do índice em dezembro foi dada pelo setor de Serviços (0,5 ponto), seguido pelos setores da Indústria e do Comércio (0,3) e da Construção (0,1). Foram coletadas informações de 4.918 empresas entre 1º e 26 de dezembro (ABr).

IPC-S tem inflação de 3,23% em 2017

O Índice de Preços ao Consumidor Semanal (IPC-S), medido pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), fechou o ano de 2017 com inflação de 3,23%. A taxa é menor que a de 2016, quando fechou com inflação de 6,18%. O IPC-S é medido semanalmente pela FGV em sete capitais: São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília, Belo Horizonte, Salvador, Recife e Porto Alegre.

Em dezembro, o IPC-S registrou inflação de 0,21%, abaixo do 0,36% de novembro. Das oito classes de despesa que compõem o índice, a alimentação foi a que teve a maior alta da taxa, ao passar de uma deflação (queda de preços) de 0,26% em novembro para uma inflação de 0,27% no mês seguinte.

Também tiveram aumento da taxa de novembro para dezembro as classes de despesa vestuário (ao passar de 0,01% para 0,11%), saúde e cuidados pessoais (de 0,39% para 0,45%) e educação, leitura e recreação (de 0,33% para 0,37%).

No entanto, o custo com habitação em dezembro recuou 0,33%, depois de uma alta de preços



Alimentação teve a maior alta, ao passar de uma deflação de 0,26% em novembro para uma inflação de 0,27% em dezembro.

de 0,77% em novembro. Também tiveram recuo na taxa de inflação os segmentos de transportes (de 0,80% para 0,78%), despesas diversas (de 0,08% para 0,21%) e comunicação (de 0,40% para -0,07%) (ABr).

Gasolina e o diesel têm primeira variação de preço

O preço da gasolina nas refinarias terá uma redução de 0,1% hoje (3), de acordo com informação divulgada pela Petrobras. O diesel, por sua vez, terá um aumento de 0,6%. É a primeira variação de preço dos dois combustíveis em 2018. A última oscilação ocorreu no sábado (30 de dezembro), quando a gasolina aumentou 1,9% e o diesel 0,4%.

As variações fazem parte do modelo de reajustes frequentes praticados pela Petrobras, "em busca de convergência no curto prazo com a paridade do mercado internacional", segundo a estatal. "Analisamos nossa participação no mercado interno e avaliamos frequentemente se haverá manutenção, redução ou aumento nos preços praticados nas refinarias. Sendo assim, os ajustes nos preços podem ser realizados a qualquer momento, inclusive diariamente", acrescenta a empresa.

O preço final ao consumidor, nas bombas, dependerá de cada empresa revendedora e dos próprios postos de combustíveis. O histórico das últimas variações praticadas pela Petrobras está disponível em: (<http://www.petrobras.com.br/pt/produtos-e-servicos/composicao-de-precos-de-venda-as-distribuidoras/>) (ABr).

O varejo de material de construção encerrou o ano de 2017 com 6% de crescimento sobre 2016 e um faturamento de R\$ 114,5 bilhões. Os dados são da Pesquisa Tracking mensal da Anamaco, que entrevistou 530 lojistas entre os dias 21 a 23 de dezembro. Segundo o estudo, em dezembro o varejo de material de construção teve desempenho 1% superior a novembro - mesmo resultado apresentado na comparação sobre dezembro de 2016.

"O ano de 2016 foi um dos piores da nossa série histórica. Por isso, o início de 2017 não

Aumentam as vendas do varejo de material de construção

foi exatamente como gostaríamos. Tivemos percalços durante os últimos 12 meses, mas conseguimos superar as dificuldades e encerrar o ano com um faturamento muito próximo do apresentado em 2015, que foi de R\$ 115 bilhões", explica o presidente da Anamaco, Cláudio Conz.

"Com os resultados dos últimos 12 meses, esperamos que 2018 seja um ano de retomada e estamos prevendo um crescimento de 8,5% sobre 2017, influenciados pela redução das taxas de juros, da inflação e pelo aumento do emprego", completa (Anamaco).

Marcelo Oliveira (*)

Negócios e Tecnologia integrados para impulsionar resultados

A transformação do negócio em função da evolução tecnológica dos mercados é um movimento inevitável para todas as empresas

Vemos, no entanto, que muitas delas não sabem quando e nem por onde começar. Estender suas operações e sua presença para o meio virtual, em um primeiro olhar, pode parecer uma tarefa natural para a equipe de Tecnologia, mas na verdade, trata-se de um grande desafio que envolve diferentes áreas de uma companhia.

Os atuais investimentos corporativos, mais do que nunca, têm como objetivo tornar as instituições mais tecnológicas e competitivas. No entanto, promover essa transformação em uma organização que já atua no mercado com algum sucesso é como trocar as rodas de um carro em movimento, ou realizar a ampliação de um edifício que já possui desafios estruturais.

Fala-se muito, por exemplo, da criação de APIs, Plataformas Digitais e até mesmo de Inteligência Artificial, só que muitas das vezes, por falta de uma atuação sinérgica entre Tecnologia e Negócio, essas "soluções maravilhosas" podem complicar muito mais uma operação do que aprimorá-la.

Enfim, para que o investimento em transformação tecnológica seja efetivo aos desafios do negócio, é essencial eliminar as fronteiras entre as áreas de Negócios e de Tecnologia. O avanço não mais permite discussões entre visões dissonantes a respeito do projeto ou

software que deve ser implementado, considerando apenas questões comerciais ou facilidades de aplicação no sistema vigente.

A realidade do mercado pede agilidade, qualidade, competitividade e valor. O momento é de integração, a área de Negócios deve enxergar a de Tecnologia como um meio, bem como a de Tecnologia ver a de Negócios como fim, e ambas com um só propósito: a entrega de valor para seus clientes e acionistas.

Qual é o valor desse projeto dentre as possibilidades existentes? Quais os resultados devem ser alcançados? O que entregamos à instituição e aos clientes no final do dia? São perguntas que só podem ser respondidas por meio de um pensamento unificado.

A essência de uma proposta com ganho efetivo contempla interações entre as equipes para a realização de avaliações técnicas das condições atuais e necessidades do legado (em função do negócio), bem como de estudos para a concepção viável de um produto a partir de um ponto de vista mais amplo (Ex. Product Discovery).

Integração é a palavra da vez. E ela não se refere apenas a softwares, plataformas e sistemas, mas de profissionais, equipes e gestores. Somente esse trabalho de arquitetura em 360 graus pode definir quais as ferramentas e métricas ideais para o cumprimento dos grandes objetivos: impulsionar os resultados e satisfazer o cliente.

(*) - É diretor de Produtos e Soluções Digitais da Verity, empresa especializada em consultoria para transformação digital e gestão de ponta a ponta.



A - Cápsula do Tempo

Chega ao Brasil a missão do diretor de arte e artista plástico japonês Sebastian Masuda. Denominada Time after Time Capsule, a cápsula do tempo tem viajado pelo mundo desde 2014, com o objetivo de difundir a cultura japonesa, em especial a chamada cultura kawaii. Trata-se de um movimento bastante popular no mundo inteiro, de compartilhar o amor por meio desta cultura pop, na qual cores, formas, objetos, figurinos e acessórios infantis resgatam a inocência, a pureza e a alegria de adeptos de todas as idades. Palestra no próximo dia 20, das 11h às 13h (em japonês, com tradução consecutiva); Workshop, das 15h às 18h, na Japan House (Av. Paulista 52). Senhas para participação serão distribuídas uma hora antes, no local.

B - Foco na Exportação

A Vapza, empresa pioneira na produção de alimentos embalados à vácuo e cozidos no vapor, está focando seu crescimento na exportação de produtos. Nos últimos dois anos a empresa expandiu seus negócios para Angola, Canadá, Chile, Colômbia, Cuba, Emirados Árabes, Estados Unidos, França, Hong Kong, Japão, Panamá, Paraguai, Peru, Portugal, Reino Unido e Uruguai e viu o faturamento saltar 32% em 2017. Agora, a marca está prospectando a entrada nos mercados da Alemanha, Argentina, Austrália, Ilhas do Caribe, Índia e Israel. A empresa vem intensificando o foco nas exportações e vem crescendo gradativamente. Nos últimos anos, a empresa cresceu 4% e aproveitou a oportunidade para adquirir diversas certificações internacionais. Saiba mais em: (www.vapza.com.br).

C - Dietas Personalizadas

Seguir a risca a dieta imposta pelo nutricionista é uma tarefa reservada apenas aos mais disciplinados. Mas imagine se ele seguisse você 24 horas, preparasse as receitas de todas as refeições, te ensinasse a cozinhar, exigisse fotos dos pratos para checar se está comendo certo, indicasse a lista de compras para o mercado e ainda te ensinasse a comer melhor quando você está fora de casa? Essa é a proposta do Freeletics Nutrition, uma plataforma de inteligência artificial que acaba de chegar ao Brasil com a proposta de ser um nutricionista de bolso. Para começar a usar o aplicativo, é necessário passar por uma verdadeira consulta com a plataforma. Mais informações no site (<https://www.freeletics.com/pt/nutrition>).

D - Veículos Seminovos

A startup AutoAvaliar, plataforma líder no Brasil de comercialização de veículos entre concessionárias e lojistas, deve fechar o ano com uma

movimentação da ordem de R\$ 20 bilhões com o repasse online de automóveis usados no País. De janeiro a dezembro de 2017, foram vendidos cerca de 96 mil veículos no pregão online da empresa, o que representa uma venda a cada cinco minutos. A plataforma B2B da AutoAvaliar é utilizada atualmente em mais de 2,5 mil concessionárias e cerca de 20 mil revendedores multimarcas no Brasil. A AutoAvaliar é uma empresa do Grupo MegaDealer, com mais de 20 anos de experiência no mercado automotivo internacional (www.autoavaliar.com.br).

E - Cursos de MBI

A UFSCar está com inscrições abertas para três cursos de Master in Business Innovation (MBI): MBI UFSCar em Sorocaba, MBI UFSCar na Spread Tecnologia e MBI UFSCar no Impact Hub São Paulo. O objetivo do MBI é discutir melhorias práticas e estimular uma visão crítica sobre gestão da inovação, capacitando alunos para liderar projetos como empreendedores e gestores. As disciplinas contidas no curso incluem Empreendedorismo e Criação de Novos Negócios; Liderança e Relação Interpessoal; Inteligência Competitiva; e Sustentabilidade e Biomimética. Podem se inscrever candidatos com formação universitária que já ocupem ou estejam se preparando para ocupar funções relacionadas à gestão da inovação em empresas, organizações públicas, privadas ou do terceiro setor. Mais informações: (www2.ufscar.br/noticia?codigo=10140), tel. (15) 3229-6003.

F - Brinquedos de Bordo

A Turkish Airlines continua a aprimorar a experiência de viagem para seus clientes, focada em suas políticas ambientais premiadas. A companhia aérea renovou sua coleção de brinquedos de bordo produzidos com materiais totalmente naturais. Os novos brinquedos proporcionam aos viajantes de 3 a 12 anos mais um entretenimento enquanto estiverem a bordo. Por meio da diversão, a companhia, em parceria com o World Wildlife Fund of Turkey, promove a importância da proteção animal entre as crianças - aquelas que herdarão o mundo e serão responsáveis por seus cuidados. Os brinquedos de pelúcia são feitos de algodão e as peças de madeira são fabricadas de acordo com as regras de sustentabilidade estabelecidas pelo Forest Stewardship Council. Mais informações: (www.turkishairlines.com).

G - Projeto Inovador

Quem deseja começar 2018 colocando em prática um projeto inovador ou quer fazer deslanchar sua empresa de grande potencial, pode ter no modelo de aceleração um importante aliado. O programa inclui mento-

rias e workshops hands-on com o objetivo de aprimorar na prática os projetos, testando modelos de negócios e fontes de receitas para novos produtos e serviços. A aceleradora Sevna Startups, com sede no Supera Parque de Inovação e Tecnologia de Ribeirão Preto, está com inscrições abertas para o Ciclo 5 de seu programa de aceleração até o próximo dia 7. Ao longo do programa, as empresas selecionadas podem receber até 180 mil reais de investimento e mais de 300 mil de benefícios. As inscrições podem ser feitas pelo link: (<http://www.sevna.com.br/startups/>).

H - Carros Customizados

A Nissan vai exibir 15 modelos customizados e equipados com acessórios durante o Tokyo Auto Salon 2018, entre os próximos dias 12 e 14. A ampla gama de modelos apresenta o mundo da personalização de veículos da Nissan. A lista inclui conceitos do novo Nissan LEAF, da NV350 Caravan e do X-Trail; o Nissan Fairlady Z Heritage Edition; e veículos de alta performance da NISMO. Conceitos esportivos e de alto desempenho, assinados pela Autech Japan - empresa do grupo Nissan, responsável pela conversão de veículos em ambulâncias e outras aplicações especiais -, também estarão em exibição. Outro destaque será o GT-R Motul Autech 2016, que garantiu o bicampeonato da Super GT GT500 em 2014 e em 2015.

I - Cultura Latino-americana

A mostra América Florida leva ao Memorial da América Latina, a partir do próximo dia 11, a relação cultural dos países latino-americanos com as flores. No Pavilhão da Criatividade estarão expostas telas bordadas, cerâmicas, papel machê e outras peças tradicionais da cultura latino-americana que simbolizam os hábitos e costumes de diversos países do continente. Além de ver as peças, o visitante também poderá tocar e interagir com as obras. O destaque fica para as telas floridas do argentino Diego Manuel, tema presente na cultura latina. Será possível ver também pratos de argila, tupus (que é um broche ornamental andino utilizado para prender xale), caveiras mexicanas do Dia dos Mortos e retábulos do Peru, feitos de madeira e massa de batata com gesso.

J - Médico Domiciliar

A Easy Care Saúde é uma startup que oferece seus serviços no local onde o paciente estiver: em casa, no trabalho, no hotel, entre outros. Ela coloca à disposição consultas médicas, fonoaudiológicas, fisioterapêuticas, nutricionais, além de exames domiciliares, equipamentos hospitalares, serviços de remoção (ambulâncias com estrutura para APH - atendimento pré-hospitalar), aplicação de medicamentos, serviços de enfermagem e de cuidadores. A simplicidade e rapidez para acessar a Easy Care Saúde são diferenciais importantes. Por meio de seu aplicativo (App Store e Google Play) e portal, o interessado aciona o atendimento qualificado e personalizado da empresa. O sistema se utiliza da ferramenta de geolocalização para acionar o perfil de profissional de saúde solicitado que estiver mais próximo (www.easycarsaude.com.br).