



Entidades defendem redução de imposto sobre consumo

A Associação Nacional dos Auditores Fiscais da Receita Federal do Brasil (Anfip) e a Federação Nacional do Fisco Estadual e Distrital (Fenafisco), que reúnem servidores da Receita Federal e dos Fiscos estadual e distrital, lançaram uma proposta denominada Reforma Tributária Solidária

Elas defendem a redução do imposto sobre o consumo e o aumento do tributo sobre a renda e o patrimônio.

O presidente da Fenafisco, Charles Alcântara, afirmou que a meta é reduzir as desigualdades do sistema tributário, tirando imposto de quem recebe menos e aumentando os tributos de quem ganha mais. “Se você reduz a tributação no consumo, isso não é apenas bom para as famílias porque elas terão um pouco mais de renda. Ao consumir mais, ter mais capacidade de demanda, você cria um círculo vicioso na economia, aumentando a produção, emprego e competitividade”, disse ele.

Segundo levantamento das entidades, 50% da carga tributária no Brasil vêm do consumo, enquanto a média nos países integrantes da OCDE é de 32%. A organização reúne as nações mais desenvolvidas do planeta. Já o imposto sobre a renda no



50% da carga tributária no Brasil vêm do consumo, enquanto a média nos países integrantes da OCDE é de 32%.

Brasil corresponde a 21% do tributo cobrado, enquanto a média dos países da OCDE é de 34%. O presidente da Fenafisco ressalta que é preciso aproximar o Brasil dos países da OCDE.

“Nós temos uma das mais altas cargas tributárias no consumo.

Por isso, há a percepção da população de que o estado cobra muito imposto porque encarece o preço dos bens. Mas, em compensação, somos um dos países que menos cobra na renda e no patrimônio”, disse Charles Alcântara. A proposta

apresentada pelos servidores do fisco recebeu o apoio de mais de 20 parlamentares de dez partidos. A meta das entidades é finalizar um texto a ser entregue em agosto aos candidatos à Presidência da República (ABR).

Commodities fecham abril em alta

Os preços das commodities, produtos primários com cotação internacional, fecharam abril em alta. O Índice de Commodities Brasil (IC-Br), calculado mensalmente pelo Banco Central (BC), registrou crescimento de 3,99%, em abril comparado a março. No ano, a alta ficou em 3,64% e, em 12 meses, em 12,6%.

O IC-Br é calculado com base na variação em reais dos preços de produtos primários brasileiros negociados no exterior. O BC observa os produtos que são relevantes para a dinâmica dos preços ao consumidor no Brasil. Em abril, o segmento de energia (petróleo, gás natural e carvão) subiu 9,69%, enquanto o de metais (alumínio, minério de ferro, cobre, estanho, zinco, chumbo, níquel, ouro e prata) teve alta de 5,52%.

No segmento agropecuário (carne de boi, algodão, óleo de soja, trigo, açúcar, milho, café, arroz, carne de porco, cacau e suco de laranja), houve alta de 1,72%. O índice internacional de preços de commodities CRB, calculado pelo Commodity Research Bureau, registrou alta de 3,61% no mês passado, de 6,11%, no ano e de 13,1%, em 12 meses (ABR).

Supermercados: vendas atingem o melhor trimestre em quatro anos

O Faturamento Real dos supermercados no Estado de São Paulo, no conceito de mesmas lojas – que consideram as unidades em operação no tempo mínimo de 12 meses – apresentou crescimento de 11,29% no mês de março, em relação ao mesmo período do ano passado. Se considerarmos apenas o primeiro trimestre de 2018, as vendas tiveram alta de 5,25%.

Já no conceito de todas as lojas – que consideram todas as unidades criadas no período pesquisado – o resultado foi ainda melhor. No comparativo do mês de março de 2018 com março de 2017, a alta foi



de 13,52%. Nos primeiros três meses deste ano o crescimento foi de 6,86%.

“Estes resultados são reflexo da queda do desempenho de 2017/2018. No trimestre móvel do IBGE, de dezembro a fevereiro, 12,6% da população estava desempregada, uma queda de 0,6% em comparação com o mesmo período do ano passado. Isso ajuda no

crescimento da confiança e aumento de pessoas com dinheiro para gastar”, explicou o economista da APAS, Thiago Berka, que ainda completou. “O cenário deflacionário dos últimos nove meses também contribuiu para manutenção do poder de compra em alta por parte dos empregados beneficiando as vendas” (APAS).

Inflação pelo IPC-S sobe de 0,17% para 0,34%

O Índice de Preços ao Consumidor Semanal (IPC-S) acusou inflação de 0,34% em abril, segundo dados divulgados ontem (2), no Rio de Janeiro, pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). A taxa é superior ao 0,17% de março. Seis das oito classes de despesas analisadas tiveram aumento em suas taxas de inflação de março para abril, com destaque para os gastos com saúde e cuidados pessoais, que cresceram de 0,42% para 1,12%.

Outras classes de despesa com alta na taxa entre março e abril foram alimentação (de -0,02% para 0,29%), educação, leitura e recreação (de -0,09% para 0,12%), comunicação (de -0,09% para 0,07%), despesas diversas (de 0,05% para 0,13%) e vestuário (de 0,57% para 0,60%). Duas classes de despesas tiveram queda na taxa: habitação, que passou de 0,27% em março para 0,26% em abril, e transportes, de 0,23% para 0,07% (ABR).

Como obter alta performance em vendas?

Marcos Guglielmi (*)

Todos querem vender mais. Afinal, o sucesso de qualquer empresa vem com o crescimento de faturamento que as vendas trazem

É por isso que os departamentos comerciais precisam sempre estar alinhados com as melhores planos, estratégias e ações dentro das empresas. Seu sucesso é a base fundamental de todo negócio. O problema é que atingir uma melhora de performance em vendas nem sempre é tarefa fácil. Isso porque a maioria dos empresários acaba dando atenção para fatores errados como, por exemplo, jogar a responsabilidade do crescimento das vendas totalmente nas costas dos vendedores.

O dever de elaborar uma estratégia eficiente cabe a toda a equipe. Cobrar algo de um vendedor, sem dar as condições de sucesso a ele, através de uma ação pensada, só gera desgaste. Outro fator interessante é o direcionamento da equipe de vendas. Existem várias pesquisas na área de fidelização de clientes que mostram que é cerca de 5 a 25 vezes mais caro conseguir um cliente novo do que manter um atual.

Sendo assim, o crescimento pode ser realizado expandindo as vendas dentro de clientes já conquistados. Além disso, explorar a própria base de dados é muito mais fácil do que começar uma do zero. É fazer melhor, e não mais. Crescer dentro de um cliente pode ser muito mais lucrativo. Manter o relacionamento com os clientes que pararam de comprar por algum motivo, também é muito mais barato que procurar um novo.

Manter um relacionamento pode parecer complicado, todos sabemos. Porém, é alguém que já se conhece, que já teve ou tem boas relações, e é um cliente de quem se tem mais dados. Conhecer bem a história da empresa, seus processos, entre outras coisas, te permite ofertar o produto certo na hora certa, por exemplo.

O mesmo ocorre para prospectos de longa data. Mesmo que não se tenha fechado nenhum negócio com ele, há algum relacionamento que sempre pode ser melhorado. Para chegar a eles, talvez o ideal seja entender um pouco melhor como funcionam os processos de compra desse cliente potencial. Isso te permite abordá-lo de uma forma mais eficiente, fazendo com que seu departamento de vendas se adequa ao cliente, e não o contrário. Ligações, e-mails marketing, mala direta, contato via redes sociais.

Relacionamentos começam das mais variadas formas e é preciso saber qual delas seu cliente potencial mais aprecia. Outro fator essencial é o da equipe. É preciso ter um time em proporção à necessidade de atendimento para que se mantenha a qualidade. Investir em treinamentos também é muito importante. A técnica de vendas é valiosa, assim como a desenvoltura do vendedor. Por vezes as ações agressivas, como uma publicidade ou toda uma campanha em ponto de venda, demandam a contratação de mais pessoal.

É preciso estar pronto para investir, pois a qualidade do atendimento é o que mais vai contar. Roteiros de vendas não são para todos, mas podem ajudar vendedores menos experientes. Ter uma liderança estratégica e planos de incentivo para o profissional, ajuda a ganhar comprometimento, que posteriormente se reflete em bom atendimento e fidelidade do cliente.

Vender mais depende muito menos de palavras diferentes, cores bonitas, dentre outras “soluções” óbvias. A estrutura que sustenta a venda é muito mais importante, pois garante que se fale de maneira correta para o público correto, no momento oportuno.

O alto desempenho começa dentro da empresa, com um departamento e ações estratégicas.

(*) - É treinador de empresários, empresário e sócio fundador do ActionCOACH São Paulo (<https://acsapaulo.com.br/>).

Arco do Brasil S.A.
CNPJ/MF 71.586.952/0001-87 - NIRE Nº 35.300.136.764
Edital de Convocação - Conselho de Administração Convoca Todos os Acionistas do Arco do Brasil S.A. para Realização de Assembleia Geral Extraordinária e Ordinária.
(Lei 6.404 de 15.12.1976, Artigo 131 parágrafo único).
De acordo com os termos do Estatuto da Arco do Brasil S.A., ficam todos os Acionistas, convocados para Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária em 12 de maio de 2018, para deliberar sobre: 1. Assembleia Geral Ordinária: A) Alteração de Endereço da Sede da Sociedade. B) Fixar Remuneração da Diretoria para 2018. 2. Assembleia Geral Extraordinária: C) Eleição da Diretoria - 2018-2020. Deverá ser publicada em jornal de grande circulação, para que todos os membros tenham pleno conhecimento, na forma da Lei. São Paulo, 25 de abril de 2018. Roberto Gallo – Conselho de Administração. (03, 04 e 05/05/2018)

NEGÓCIOS em PAUTA

lobato@netjen.com.br

A - Atendimentos Emergenciais

A Cruz Vermelha de São Paulo iniciou uma campanha para receber doações destinadas aos desabrigados que moravam no edifício que desabou após um incêndio na madrugada de terça-feira (1), no Largo do Paissandu. Entre os itens prioritários estão roupas, água, sapatos, fraldas descartáveis, além de material de higiene pessoal. Os doativos serão arrecadados na sede da entidade, na Av. Moreira Guimarães, número 699, próximo ao aeroporto de Congonhas, onde passarão por uma triagem. Até o momento, a entidade já contabilizou mais de cinco toneladas de doações, o que já é suficiente para atender as famílias dos desabrigados. O excedente poderá ser direcionado para outras ações e atendimentos emergenciais (ANSA).

B - Paciente Oncológico

A 3ª edição do Mundipharma Cancer Care Summit, evento que acontece amanhã (4), das 8h às 15h, no Hotel Unique, renomados especialistas em oncologia debatem o tratamento do paciente oncológico e a questão da dor. Sérgio Daniel Simon, presidente da Sociedade Brasileira de Oncologia Clínica, aborda o tema “Um olhar global sobre o paciente de câncer”. A convidada Karina Subi, anestesiológica do Hospital Albert Einstein, discute toda a esfera sobre “A dor do câncer”. Dentre os especialistas internacionais, os médicos Richard J. Gralla, do Einstein College of Medicine New York, e Arturo Loaiza-Bonilla, do Research at Cancer Treatment Centers of America. O evento tem a participação de Marcelo Tas, jornalista e apresentador. Mais informações: (<http://www.mccs2018.com.br/>).

C - Financiamento Estudantil

O Ministério da Educação prorrogou para 23 de maio o prazo para a pré-seleção dos candidatos participantes da lista de espera do Fundo de Financiamento Estudantil (Fies) e do Programa de Financiamento Estudantil (P-Fies). A contratação do financiamento só pode ocorrer após a complementação das informações. Poderão ser financiados os cursos de graduação com conceito maior ou igual a três no Sistema Nacional de Avaliação da Educação Superior (Sinaes), ofertados pelas instituições de ensino superior participantes do Fies. No total, em 2018, o número de vagas chegará a 310 mil. Dessas, 100 mil terão juro zero para os estudantes que comprovarem renda per capita mensal familiar de até três salários mínimos. Obtenha mais informações em (<http://fiesselecao.mec.gov.br/>).

D - Versão de Aplicativo

O Banco24Horas acaba de lançar uma nova versão do seu aplicativo gratuito, que já está disponível para download nos sistemas Android e iOS. A atualização traz visual e usabilidade aprimorados, que tornam ainda mais fácil a localização dos caixas eletrônicos da Rede Banco24Horas e melhoram ainda mais a experiência do cliente com a marca. Para encontrar os caixas em tempo real no mapa, basta habilitar a localização do aparelho. O app identifica o tipo de comércio em que os caixas eletrônicos estão instalados e informa os horários de funcionamento. Se preferir, o cliente pode realizar uma busca por endereço, em qualquer cidade do Brasil. Mais informações no site: (www.banco24horas.com.br/para-voce/tarifas).

E - Corrida de Unicórnios

Startups e fintechs com potencial para transformar mercados tradicionais concorrerão na 1ª Corrida de Unicórnios no Brasil que irá escolher quem pode ser o próximo Unicórnio do país. “Unicórnios são startups que valem mais de US\$ 1 bilhão, feito conseguido por poucas, como a 99 e as fintechs Nubank e PagSeguro. A ABFintechs apoia o crescimento das startups no Brasil e acredita que a competição irá trazer grande visibilidade às fintechs participantes, que poderão fomentar ainda mais os seus negócios”, afirma Stéphanie Fleury, diretora da ABFintechs. Serão avaliadas startups em três categorias: Varejo, Customer Experience e Inovação - as fintechs podem se inscrever nesta última. Os participantes passarão por bancas de pitches e avaliações de investidores, executivos qualificados e especialistas. Outras informações: (<http://corridadeunicornios.com.br/>).

F - Programa de Estágio

Uma das maiores operadoras de saúde do Brasil está com inscrições abertas para o seu programa de estágio, para as cidades de São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília e Fortaleza. Estudantes das mais variadas áreas de ensino (humanas, exatas, biológicas, técnicas) terão a oportunidade de se desenvolver profissionalmente durante os 2 anos de duração do programa, nas áreas de finanças, segurança da informação, qualidade, manutenção, faturamento, operações, engenharia clínica, unidades hospitalares, engenharia de manutenção, inteligência de mercado, administrativo, growth, inovação, vendas, tecnologia, capital humano, logística, nutrição, farmácia, comercial, clinical intelligence. Inscrições: (www.ciadeestagios.com.br/amil).

G - Sweets & Snacks

A Marilan, segunda maior fabricante de biscoitos do Brasil, primeira mais consumida, marca presença na Sweets & Snacks Expo 2018, considerada a maior feira do setor de chocolates, balas, gomas, confeitados, biscoitos e snacks das Américas, que acontece entre os próximos dias 22 e 24, em Chicago. Com foco cada vez maior no mercado externo, a marca desembarca no evento levando seu completo portfólio de exportação, com mais de 80 itens, entre biscoitos salgados, doces, wafers, cookies, rosquinhas, recheados, amanteigados, biscoitos especiais e snacks. A marca, que já exporta para mais de 50 países, aproveita a feira para reforçar sua atuação no mercado internacional. Outras informações: (www.sweetsandsnacks.com).

H - Edição de Infográficos

A infografia é uma linguagem contemporânea que pode ser desenvolvida e utilizada em qualquer área do mercado atual de trabalho. Quando bem elaborado, o infográfico nos ajuda a compreender dados e informações diversas. Para debater e mostrar os caminhos para o uso das ilustrações explicativas, a Universidade do Livro, braço educacional da Fundação Editora da Unesp, oferece o curso presencial inédito Como criar infográficos para uma comunicação eficaz, ministrado entre os próximos dias 8 e 11 de maio, pelo premiado infografista Luiz Iria. Mais informações: (www.editoraunesp.com.br).

I - Segmento Imobiliário

A Smart Sharing está introduzindo no mercado brasileiro, um novo modelo de negócios para o segmento imobiliário, com um método já consolidado em outros países. A novidade é que a propriedade fracionada é negociada em formato de cotas, escrituradas em cartório, onde o imóvel é dividido em sua totalidade entre os cotistas. Desta maneira a pessoa só paga por aquilo que em realidade se usa dentro do período anual. Podendo ser sublocada, transferida em venda ou herança, emprestada e até ser trocada por hospedagem em outras propriedades participantes do programa. Para conhecer mais acesse: (<http://www.smartsharing.com.br/>).

J - O Empoderamento Transforma

Amanhã (3), das 8h às 18h, no Espaço Alves Guimarães (Rua Alves Guimarães, 85, Pinheiros), acontece o “Ela sonha, Ela faz” que, em formato dinâmico, traz para o Brasil um evento dividido em painéis com mulheres que irão ensinar a trabalhar os três pilares que as movem: carreira, empreendedorismo e internet; além de muitas experiências com as marcas presentes e networking. O evento terá a presença de Laura Parkinson, Diretora da Loreal Brasil; Fátima Pissara, Diretora da Vevo Brasil; Adriana Restum, fundadora da Planet Girls, entre outras, e também influenciadoras do mercado digital. O grande diferencial é que o evento foi todo pensado voltado à criação de espaços para troca de conhecimento e networking eficiente entre as participantes. Inscrições: (https://www.sympla.com.br/ela-sonha-ela-faz---a-reuniao__278620).