



"Brasil tem muitos problemas e um deles é a carga tributária"

O secretário do Tesouro Nacional, Mansueto Almeida, disse ontem (7), que para crescer de forma consistente o País precisará mudar a sua estrutura tributária

O Brasil tem muitos problemas e um deles, de acordo com o secretário, é a elevada carga tributária dado o índice de desenvolvimento do País. E não é só a questão do tamanho da carga tributária que impede a economia de crescer mais, conforme Mansueto.

"O Brasil, além de ter uma carga tributária muito elevada, tem regras tributárias muito complexas", disse Mansueto. De acordo com ele, pior que uma carga tributária elevada e complexa são os investidores domésticos e estrangeiros não terem como se proteger em suas decisões de investir contra as mudanças frequentes nas regras tributárias.

O secretário disse que certa vez ouviu de um investidor que o tamanho e a complexidade da carga tributária conseguia embutir nos preços de seus produtos - que eram mais altos que nos Estados Unidos e na França - mas que não era possível se planejar nem repassar para os preços as constantes modificações das regras no Brasil.

Essas mudanças, segundo Mansueto, quando as regras



O secretário do Tesouro, Mansueto Almeida.

são mudadas, o impacto se dá no plano de investimento de 15 a 20 anos. "Isso é uma verdade e parte do fato de termos um sistema tributário complexo. O que se paga de imposto de renda no Brasil não depende da sua renda. Dependendo do seu contrato de trabalho. Se você é um advogado que ganha de R\$ 15 mil a R\$ 20 mil por mês sua alíquota pode ir a 14% e, se você é contratado, a sua carga tributária ultrapassa 25%", dis-

se, acrescentando que o que se paga de IR no Brasil não tem a ver com a renda.

Para o secretário, esse situação não é diferente do que era cinco, oito anos atrás. O que se sabe, de acordo com ele, é que para o Brasil crescer de forma consistente é preciso mudar este cenário.

"E quando eu falo em mudar este cenário não significa ter planos de governo. Eu não gosto de planos de governos

de incentivos a setores. Eu não gosto de planos de governo que visam a crescimentos de curto prazo e milagres econômicos porque, em geral, quando a gente olha o histórico de países que conseguiram se tornar desenvolvidos, com exceção dos asiáticos, são países como Estados Unidos e Reino Unido que no pós-guerra passaram mais de meio século crescendo de forma consistente", disse.

De acordo com Mansueto, Estados Unidos e Reino Unido não têm o costume de crescer 5%, 6%, 7% ao ano. Mas quando se olha para o histórico do Reino Unido e dos EUA, disse ele, são países que fizeram reformas que os fizeram crescer por mais de meio século de forma consistente.

"Esse é o principal desafio do Brasil. Agente precisa se preocupar menos com o que o governo pode fazer para crescer 4%, 4,5% e mais com que o governo pode fazer para deixar o empresário de fato investindo com segurança, ter o mínimo de previsibilidade, segurança de que não haverá mudanças de regras tributárias e regras regulatórias muito mais claras", disse (AE).

Indicadores do mercado de trabalho mostram melhora em janeiro

Os dois indicadores de mercado de trabalho da Fundação Getúlio Vargas (FGV) tiveram melhoras de dezembro de 2018 para janeiro deste ano. O Indicador Antecedente de Emprego (Iaemp), que busca antecipar tendências futuras com base em entrevistas com consumidores e empresários da indústria e dos serviços, avançou 4,1 pontos.

Com a alta, o indicador chegou a 101,1 pontos em uma escala de zero a 200, o maior patamar desde abril de 2018.

Segundo o economista da FGV Rodolpho Tobler, os resultados positivos nos últimos meses sinalizam uma retomada da recuperação do mercado de trabalho. De acordo com ele, no entanto, é preciso "certa cautela" já que o indicador recuperou apenas pouco mais da metade da queda observada em 2018.

O Indicador Coincidente de Desemprego (ICD), que busca refletir a percepção dos consumidores sobre a situação do desemprego atual, recuou 4,4 pontos em janeiro. Com isso, o indicador caiu para 94,5 pontos, em uma escala de zero a 200, em que quanto menor o resultado, melhor é a percepção do cidadão. Tobler explica que apesar da queda, o ICD ainda está em patamar elevado (ABR).

Custo de vida em São Paulo tem alta de 0,43% em janeiro

O Índice de Custo de Vida (ICV) na cidade de São Paulo teve alta de 0,43% em janeiro. A inflação medida pelo indicador do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (Dieese) acumula uma elevação de 3,35% em 12 meses, de fevereiro de 2018 a janeiro último.

A inflação deste início de ano atingiu com mais força as famílias com menor renda, que ganham em média até R\$ 377,49. Para esse grupo, a alta no custo de vida em janeiro ficou em 0,58% e 3,52% no acumulado dos últimos 12 meses. As famílias do grupo com renda média de R\$ 2.792,90 tiveram uma inflação de 0,35% nos seus gastos cotidianos em janeiro e de 3,13% no acumulado.

O grupo com maior alta em janeiro foi educação e leitura, com elevação de 2,03%. A elevação foi puxada pelos reajustes nas mensalidades escolares: ensino infantil (5,39%), primeiro ano do



O grupo com maior alta em janeiro foi educação e leitura, com elevação de 2,03%. A elevação foi puxada pelos reajustes nas mensalidades escolares.

ensino fundamental (5,93%) e ensino médio (4,62%).

A alimentação teve aumento de 0,78% em janeiro. Os produtos industrializados tiveram alta de 0,41%, a alimentação fora do domicílio, 0,38%, e os produtos in natura, 1,26%. A cenoura teve elevação de 21,36%, o feijão, 28,51% e o abacaxi, 25,35%.

Os gastos com transporte subiram 0,19%, com maior impacto na faixa de menor renda no custo de vida, onde o percentual chegou a 2,8%. Na média geral, a alta nesse grupo foi puxada pelos reajustes das tarifas do transporte público: ônibus municipal (7,50%), metrô (6,35%) e ônibus intermunicipal (2,59%) (ABR).

Oratória assertiva: a técnica que irá fazer vender mais

Cristiane Romano (*)

Sua oratória, ou seja, sua forma de se expressar, principalmente quando falamos da relação vendedor X cliente, certamente é o diferencial para que você venda mais e melhor.

Parece óbvio, mas, porque as pessoas ainda pecam tanto neste quesito?

Existe em nosso cérebro o automatismo, ou seja, é como se a pessoa ligasse o "piloto automático". Isso não é bom, principalmente quando a intenção é vender com excelência, afinal, para fazermos uma boa venda é necessário entender cada cliente e sua forma de lidar com o mundo, ou seja, o seu modelo mental.

Partindo deste princípio, você sabe por que as pessoas estão tão exigentes na hora de comprar? Se sua resposta foi "concorrência", está absolutamente errado! Explico: raramente as pessoas saem de casa para comprar sem antes pesquisar sobre aquele produto, certo? Diante disso, o que é necessário e essencial para fechar esta venda é um bom atendimento, ou seja, um atendimento com excelência! Você deve não só mostrar que conhece bem o produto, mas que entende também dos benefícios que ele trará ao cliente e encaixá-los em suas necessidades.

Porém, entrar "no automático", muitas vezes, é imperceptível. Quando nos damos conta, já perdemos oportunidades. Mas sair dele é absolutamente possível e eficaz. Vamos, então, para algumas dicas de como sair do automatismo e vender com excelência?

- Entenda o modelo mental do seu cliente - Neste caso, as perguntas serão de suma importância: "O que o senhor deseja ao adquirir este produto?", "O senhor já conhece este produto ou serviço?", "O que este produto representa para o senhor?". Perguntas irão fazer com

que o cliente pense sobre o produto e te forneça a chance de elaborar uma argumentação. Neste momento, você terá que apresentar o comportamento da 'escuta ativa', que significa entender e entrar no modelo mental da pessoa, mas sem invadir seu espaço. Resumindo: escute e simplesmente não diga nada até que a pessoa sinalize que quer a sua opinião.

- Pense sempre - Cada cliente é diferente. Entenda suas necessidades e fique atento as suas particularidades.
- Não julgue - Independente de como o cliente aparenta ou se porta, para não julgá-lo você precisa de informações. Somente desta forma irá, realmente, entendê-lo e realizar a venda. Afinal, se a primeira impressão que você tiver não for a verdadeira face do cliente, suas chances de vender são mínimas, pois vocês não criarão empatia e chegará uma hora em que você não saberá como lidar com ele.
- Utilize sus recursos vocais e não verbais - Se comunique com alegria, com vontade de fazer o bem para a pessoa que está a sua frente. Entone a voz, utilize pausas (isso garante que a pessoa terá espaço para lhe perguntar, o que é maravilhoso para as vendas), tenha uma expressão facial leve, demonstrando tranquilidade e foco total em quem está a sua frente. Tudo isso acontecerá pelo simples pensamento "Eu quero atender com excelência e a venda acontecerá como consequência".

A decisão de vender é sua! Que tal decidir vender mais e com excelência?

(*) - É Fonoaudióloga, Mestre e Doutora em ciências pela USP, pós em Voz e Gestão Estratégica em Marketing pela PUC-Minas. Criadora da metodologia Coaching Communication® (www.cristianeromano.com.br).

Empresas & Negócios
netjen@netjen.com.br

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

TEL: 3043-4171 FAX: 3106-4171
www.netjen.com.br



NEGÓCIOS em PAUTA

lobato@netjen.com.br

A - Terceira Idade na USP

A USP abrirá inscrições para as atividades do primeiro semestre de 2019 do programa 'USP Aberta à Terceira Idade'. São 5.265 vagas em disciplinas regulares, oferecidas nos cursos de graduação da USP em São Paulo e nos campi do interior. Há ainda atividades como cursos, palestras, excursões, práticas esportivas e didático-culturais. Gestão de negócios, instalações elétricas, educação ambiental, ciência política e produção audiovisual estão entre os 246 cursos disponíveis. Também há vagas em programas esportivos como dança circular, ginástica adaptada, musculação, pilates e yoga e atividades culturais com especialistas de diversas áreas, como empreendedorismo, cordel, origami e artesanato. Mais informações: (http://prceu.usp.br/3idade/).

B - Testes com Pneus

A Viação Santa Cruz, empresa de transporte rodoviário e urbano, realizou testes com pneus reformados com a banda de rodagem DV-RM Eco da Vipal Borrachas e economizou 2,08% de combustível, tendo ainda ganho de 2,05% na média do veículo. A aferição, feita em parceria com a reformadora NSA Pneutec, aconteceu na Rodovia dos Bandeirantes (85% do percurso) e na Marginal Tietê (15%). Ao total, foram utilizados 8 pneus reformados: 4 pneus com a versão Eco e outros 4 pneus com o mesmo produto na versão tradicional. Outras informações em: (www.vipal.com.br).

C - Design de Serviço

O Itaú Unibanco foi premiado pelo iF Design Award, o prêmio alemão considerado o Oscar do design mundial. O banco venceu na categoria "Design de Serviço" com o projeto do Teclado Itaú, lançado em junho de 2018 e que possibilita transferências entre diferentes contas bancárias por meio de aplicativos de mensagens, como o Whatsapp. O caso é uma funcionalidade do aplicativo do banco que permite que todo o processo de transferência seja feito pelo Teclado Itaú, por meio de qualquer app de mensagens, sem sair de uma conversa ou busca. No fim de 2018, o Teclado Itaú já tinha superado a marca de 1 milhão de ativações.

D - Cidades do Futuro

O Lide, Grupo de Líderes Empresariais, reunirá na próxima quinta-

-feira (14), renomados especialistas em tecnologia, empresários e autoridades públicas no Lide Next 'Smart Cities', evento que debaterá soluções para as cidades do futuro. O encontro será realizado das 8h às 12h, no BTG Pactual, na Av. Brigadeiro Faria Lima, 3477, 15º andar, sob o comando de Luiz Fernando Furlan, chairman do Lide, e Leonardo Framil, presidente do Lide Tecnologia. Serão quatro painéis: Energia e Sustentabilidade; Espaços Urbanos Inteligentes; Condições necessárias para o avanço de Cidades Inteligentes; e Levitação Magnética Passiva (www.lideglobal.com).

E - Summit Imobiliário

"Retomada em Perspectiva" é o tema da quinta edição do Summit Imobiliário Brasil, realizado pelo Estadão em parceria com o Secovi-SP. O evento é destinado aos principais líderes e CEOs do setor imobiliário e acontecerá no dia 16 de abril, das 9h às 18h, no Hotel Hilton. O Summit é estruturado em painéis, que debaterão como o cenário econômico do país no primeiro ano do novo governo Jair Bolsonaro deve influenciar o mercado imobiliário, os desafios frente à Lei de Zoneamento em diferentes praças, os entraves burocráticos para o desenvolvimento urbano e o impacto das novas tecnologias e da inovação no setor, dentre outros temas. Mais informações (http://summitimobiliario.com.br/).

F - Vendas Diretas

Estão abertas as inscrições para o 2º Congresso Nacional de Vendas Diretas. O evento está marcado para o dia 7 de maio, no Villa Blue Tree. Terá a programação ampliada e contará com a presença de importantes nomes nacionais e internacionais para discutir temas relevantes como tributação, vendas, marketing, inovação e tecnologia. O Congresso apresentará ideias transformadoras, novas experiências e casos de sucesso que são tendências no Brasil e no exterior. Oportunidade única para fazer negócios, o maior evento do setor na América Latina reunirá mais de 600 profissionais do mercado, entre eles os principais tomadores de decisão e líderes de áreas estratégicas. Para mais informações, acesse (www.abevd.org.br).

G - Medicina Regenerativa

A Faculdade de Ciências Médicas da Santa Casa de São Paulo organiza, no dia 14 de março, o Simpósio de Medicina Regenerativa. O evento tem

a proposta de abordar os diversos aspectos do assunto "terapia celular", incluindo noções básicas sobre células-tronco, mapeamento do momento atual, dos estudos clínicos e pré-clínicos para os tratamentos de diversas doenças como também a legislação e regulamentação. O objetivo é falar sobre terapia celular. Trará informações recentes do momento da terapia celular no Brasil e no Mundo para diferentes profissionais da área de saúde: médicos, cientistas, estudantes e profissionais da área. Informações: (https://www.sympla.com.br/simposio-de-medicina-regenerativa_380898).

H - Indústria do Plástico

O credenciamento gratuito para a Feira Internacional do Plástico já está aberto em (http://www.feiplastic.com.br/Credenciamento/). Marcado para acontecer entre os dias 22 e 26 de abril, no Expo Center Norte, o evento reunirá grandes players da indústria do plástico e apresentará uma área de experiências duas vezes maior, além de importantes apoios institucionais nacionais e internacionais. São esperadas mais de 1.000 marcas do mundo todo. Isso significa um contato direto de visitantes de toda a América Latina com lançamentos de nomes que compõem a cadeia produtiva, como Haitian, Yudo, Simco, Tederic, Alfamach, Sarlinger e Brasia, no setor de máquinas, além de outras divisões como Brankem, Cromex, Covestro, Shulman, Unipar, Rhodia, Moreto e Unigel.

I - ONGs de Saúde

Por meio de sua plataforma de investimento social, o Cuidar+, a Drogasil acaba de lançar o edital, em parceria com a Editora MOL, para destinar R\$ 1,4 milhão a organizações não-governamentais. O objetivo é beneficiar as entidades que trabalham para ampliar o acesso gratuito a prevenção, diagnóstico, tratamento e reabilitação em saúde em 18 Estados. O valor arrecadado é fruto da receita da Revista Todos, vendida em mais de 900 lojas da Drogasil pelo País. O dinheiro será destinado às ONGs selecionadas até 2021. Outras informações: (www.drogasil.com.br).

J - Gramática e Redação

O Projeto Redigir, da ECA/USP, recebe inscrições de interessados em seu curso de Comunicação e Cidadania com Ferramentas da Língua Portuguesa. As inscrições devem ser feitas nos dias 9, 15, 16, 22 e 23 deste mês. Com duração de um semestre, as aulas apresentam conceitos de gramática e redação, além de debates sobre temas atuais. Os encontros duram cerca de três horas e ocorrem semanalmente na própria Universidade. O curso é voltado para jovens e adultos que tenham concluído o ensino fundamental e não tenham estudado em universidades públicas. A idade mínima é 16 anos e não há idade limite. Mais informações: (11) 3091-1499 e (https://projoredigirecausp.wordpress.com).