

Economia

Produção de cana-de-açúcar deverá ter aumento de 4,4%

A produção de cana-de-açúcar deverá chegar a 694,54 milhões de toneladas, de acordo com o 3º Levantamento da Safra 2016/2017, divulgado ontem (20) pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab)

Isso representa um crescimento de 4,4% em relação à safra anterior, que foi de 665,59 milhões de t. A área a ser colhida está estimada em 9,1 milhões hectares, aumento de 5,3% se comparada com a safra 2015/16, que foi de 8,6 milhões de hectares.

A produção de açúcar deverá atingir 39,8 milhões de toneladas, 18,9% superior à safra 2015/16, que foi de 33,5 milhões de t. Já a produção de etanol deve recuar 8,5% em relação à safra anterior, de 30,5 bilhões de litros, ficando em 27,9 bilhões de litros. A tendência se deve a maior rentabilidade do açúcar.

No caso do etanol anidro, utilizado na mistura com a



A área a ser colhida está estimada em 9,1 milhões de hectares.

gasolina, sua produção deverá ter um aumento de 1,5%, alcançando 11,4 bilhões de litros,

impulsionado pelo aumento do consumo de gasolina em detrimento ao etanol hidratado. Na

safra anterior, essa quantidade foi de 11,2 bilhões de litros. O etanol hidratado deverá atingir a produção de 16,5 bilhões de litros, redução de 14,3% ou 2,8 bilhões de litros, comparado à safra passada, que foi de 19,2 bilhões de litros, resultado do menor consumo deste combustível.

No Sudeste, deverá haver um aumento da área. As chuvas atrasaram a colheita da safra anterior e houve o aumento da quantidade de cana bisada para a atual safra, refletindo num aumento de 7,1% na produção total. As produtividades foram excelentes na safra anterior e as expectativas também são boas para esta safra (Conab).

Arrecadação chega a R\$ 102,245 bilhões em novembro

A arrecadação de impostos e contribuições federais chegou a R\$ 102,245 bilhões em novembro. Na comparação com novembro de 2015, houve um pequeno aumento real (descontada a inflação, medida pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo - IPCA) de 0,1%. No acumulado do ano, a arrecadação continua em queda. De janeiro a novembro, chegou a R\$ 1,162 trilhão, com queda real de 3,16% em relação ao mesmo período de 2015. As informações foram divulgadas ontem (20) pela Secretaria da Receita.

Novembro foi o segundo mês consecutivo de crescimento da arrecadação tributária. Em outubro, o governo arrecadou R\$ 148,7 bilhões, o maior volume de recursos já registrado para o mês. O resultado foi impulsionado pelo programa de regularização de ativos, também conhecido como repatriação. O chefe do Centro de Estudos Tributários e Aduaneiros da Receita Federal, Claudemir Malaquias, concede entrevista esta tarde sobre os dados da arrecadação de novembro (ABR).

Caiu a demanda das empresas por crédito

Segundo o Indicador Serasa Experian de Demanda das Empresas por Crédito houve queda de 11,4% na demanda empresarial por crédito em novembro, comparativamente ao mesmo mês do ano passado. Na comparação com outubro, a queda foi de 0,5%. No acumulado do ano, de janeiro a novembro, a demanda das empresas por crédito registra retração de 2,3% perante o acumulado do mesmo período do ano passado.

De acordo com os economistas da Serasa Experian, a baixa demanda por capital de giro, tendo em vista o aprofundamento da recessão e as taxas de juros ainda bastante elevadas continuam pesando negativamente sobre a demanda das empresas por crédito. A queda foi puxada pelas micro e pequenas em-



De janeiro a novembro, a demanda das empresas por crédito registra retração de 2,3% perante o acumulado do mesmo período do ano passado.

presas, com recuo de 11,5% frente a novembro/15. Nas médias empresas houve queda interanual de 10,7% na procura por crédito em novembro/16 ao passo que nas grandes empresas, por este mesmo critério de comparação, o recuo foi de 10,6%.

No acumulado de janeiro a novembro de 2016 a queda da

demanda por crédito nas médias e grandes empresas foram de 12,2% (médias empresas) e de 10,3% (grandes empresas). Já as micro e pequenas empresas estão exibindo menor recuo na demanda por crédito no acumulado de janeiro a novembro de 2016 frente ao mesmo período do ano passado (-1,7%).

Além de pressionar a equipe, qual a função das reuniões de Forecast?

Enio Klein (*)

No dia a dia das equipes de vendas há sempre uma situação que tira o sono de todo mundo: a "reunião de forecast". Forecast, ou previsão de vendas, tem sido o pesadelo dos vendedores desde sempre

Vocês se lembram daqueles "jogos da verdade", onde um grupo de amigos se reúnem e o combinado era responder as perguntas pessoais com a máxima honestidade possível? Lembram do eventual desconforto que era isto? Pois é, a tal "reunião de forecast" tem uma função semelhante na sua vida como profissional de vendas. Seu gestor só quer uma resposta honesta para a pergunta: quanto você vai vender?

Todos nós que trabalhamos em vendas, vivenciamos este drama. A periodicidade pode variar. Em algumas empresas, mensalmente, em outras, quinzenalmente ou até semanalmente. Na última semana do mês ou do trimestre, diariamente. Mas por que a previsão de vendas é um pesadelo ou um drama? Não deveria ser. A previsão de vendas é uma ferramenta poderosa de gerenciamento e coaching, mas é subutilizada quando aplicada somente como instrumento de pressão.

O forecast deveria ser uma consequência natural do trabalho de vendas, e não um evento pontual de cobrança antecipada dos resultados e metas. Previsão de vendas é uma atividade, e não uma "reunião" ou um "julgamento". Em muitas organizações, existe o papel de operação ou administração de vendas. Com sistemas automatizados - CRM - ou simplesmente planilhas eletrônicas, estes profissionais operam e montam as previsões de vendas a partir das atualizações feitas pelo vendedor antes de cada reunião.

E são eles que participam das tais "reuniões", apresentando as previsões em uma espécie de julgamento onde o gerente é o

juiz. Os promotores apresentam as previsões e os vendedores são, ao mesmo tempo, réus e advogados de sua própria defesa. É uma prática comum, cujos resultados têm sido questionados com veemência. Não é à toa que as previsões de venda nas empresas estão longe da assertividade desejada.

O forecast, mesmo assertivo, não significa cumprimento de metas. Isto é objeto de outra ferramenta, o pipeline. A partir de uma previsão de vendas assertiva, é possível definir se é necessário prospectar mais ou não para que o pipeline ou funil de vendas tenha matéria prima suficiente para o cumprimento das metas. Uma boa previsão de vendas significa, sim, que o possível de ser convertido, será. O forecast é o instrumento que trata da execução de vendas e atua sobre a conversão de oportunidades, não sobre o cumprimento de metas.

Todos os vendedores precisam saber, em tempo real, o quanto acreditam que irão vender, e qual o plano para realizar com sucesso. Mais do que isto, a crença precisa ser confiável, baseada em parâmetros consistentes. Esta informação é crucial para que o vendedor possa trabalhar com eficácia e foco, e possa realmente converter as oportunidades possíveis e evitar desperdiçar tempo em outras que não valem a pena. Ter esta informação é o resultado da atividade diária do vendedor. É parte de seu trabalho e precisa ter sua "assinatura".

Isto é, o vendedor precisa confiar em sua própria previsão e defende-la com argumentos diariamente. Para si mesmo. Não para seus gerentes em "julgamentos" periódicos. Mas para que isto seja possível, é necessário rever os métodos e, possivelmente, os sistemas de informação e automação de vendas, ainda baseados em conceitos formulados no início do século passado.

(*) - É CEO da K&G Sistemas, professor nas disciplinas de Vendas e Marketing da Business School São Paulo e Coach pessoal e profissional formado pela International Association of Coaching - IAC/SLAC.

A - Materiais Nanoestruturados

Estão abertas as inscrições para a 7th Latin American Conference on Metastable and Nanostructured Materials (Nanomaterials 2017 - 7ª Conferência Latino-americana sobre Materiais Metaestáveis e Nanoestruturados). O evento é trienal e fornece um panorama geral dos aspectos fundamentais de processamento e aplicações na área. Destinado a estudantes de graduação e pós-graduação, pesquisadores, professores e profissionais em geral, ocorre de 19 a 22 de março, no hotel fazenda Areia que Canta, em Brotas, e contará com a participação de 35 pesquisadores convidados do Brasil e do exterior, autoridades mundiais nessa área de pesquisa. Para mais informações, visite o site (nanomat.dema.ufscar.br).

B - Concurso para Professor

A Faculdade de Engenharia Civil, Arquitetura e Urbanismo da Unicamp está com inscrições abertas para concurso público na área de Informática e Representação do Projeto e Projeto Integrado, nas disciplinas BIM Building Information Modeling, Teoria e Projeto X: Projeto Integrado e Colaborativo, Informática Aplicada II - Introdução ao CAD, Integração de Projeto - CAD e Projeto Colaborativo. O prazo de submissão encerra em 15 de março de 2017. Os calendários de provas de concursos docentes são publicados no site da Secretaria Geral da Unicamp, bem como da FEC/Unicamp. Outras informações: Elaine (elaine@fec.unicamp.br) ou no tel. (19) 3521-2404.

C - Empreendimentos Imobiliários

Interessados em fazer o curso de Incorporação Imobiliária da Universidade Secovi já podem fazer inscrição para a turma 2017, que inicia dia 14/3. Um dos mais renomados no segmento, o programa traz como grande diferencial o corpo docente, formado por profissionais com larga experiência. O curso proporcionará uma ampla visão sobre empreendimentos imobiliários, desde a prospecção e aquisição do terreno, até a definição do produto, passando por noções de estudos arquitetônicos, aprovação e gestão do projeto, análise financeira e indicadores econômicos. Empresários, gerentes de incorporação, engenheiros, arquitetos, gerentes de vendas e investidores estão entre o público-alvo. Mais informações tel. 5591-1303 ou no site: (www.secovi.com.br).

D - Parceria Inédita

Com o compromisso de ampliar, cada vez mais, a experiência do cliente em suas lojas, a Saraiva anuncia parceria com a Nespresso, empresa pioneira no segmento de café porcionado da mais alta qualidade. Máquina Tower, desenvolvida com o conceito de autoatendimento, foi instalada na unidade da rede no Shopping Jardim Sul. A novidade possibilita ao cliente desfrutar de toda oferta de produtos e serviços da Saraiva e, ao mesmo tempo, fazer seu próprio café, além de conhecer os blends da multinacional suíça, com grãos extraídos com 19 bar de pressão, garantindo o espresso perfeito com a comodidade que a Nespresso oferece.

E - Primeira no Nordeste

A cidade de Natal acaba de ganhar mais uma opção de casa noturna. A capital potiguar foi a cidade escolhida para receber a primeira unidade nordestina do Wood's Bar, maior rede de baladas do Brasil, que surgiu em Curitiba em 2005. Inaugurada na noite da última quinta-feira (14), a casa já consagrada em outras 14 cidades, chegou ao estado oferecendo o melhor da música sertaneja. O formato segue o modelo das demais casas espalhadas pelo país onde a qualidade de estrutura e atendimento são prioridades. Além de uma ambientação personalizada preparada para

receber as melhores atrações nacionais do gênero sertanejo, a Wood's Natal promete valorizar os ritmos musicais mais populares na região como funk, samba e eletrônico, garantindo espaço para bandas locais. Outras informações em (www.portalwoods.com.br).

F - Expedição à Microcervejaria

Os apreciadores de uma boa cerveja artesanal irão adorar fazer um "tour" na microcervejaria francesa Les 3 Brasseurs, localizada no Itaim. Na visitação é possível acompanhar desde as etapas de produção até a harmonização da matéria-prima com especialidades da cozinha. Depois de conhecer o verdadeiro sentido da "arte de viver a cerveja", é hora de comprovar o resultado de tanta qualidade e cuidado com esta bebida. Para finalizar é realizada a degustação da paleta de cervejas - com 4 tipos: Blanche, Blonde, Ambrée e Itaim - acompanhada de petiscos. A "Expedição 3B" acontece sempre às quintas-feiras, das 15h00 às 19h00, tem cerca de uma hora de duração e é guiada pelo cervejeiro. O tour custa R\$ 50 por pessoa e deve ser agendado com antecedência em: (www.les3brasseurs.com.br).

G - Aluguel de Malas

Mesmo com o desaquecimento da economia, os brasileiros não deixaram de viajar. Mas nem todos acham cômodo ter que, ao voltar, desfazer as malas, limpar e guardar em casa por meses sem uso. Pensando em reverter essa situação, a empresa Rent a Bag desenvolveu um sistema de aluguel de malas de altíssima qualidade e higienizadas. A empresa trabalha com malas de marcas internacionalmente reconhecidas. A ideia é levar essa franquia pelo Brasil e fazer com que os clientes recebam as malas em casa com data e hora marcada para facilitar a comodidade. Com planos de aluguel que variam entre R\$115,00 a R\$155,00, a empresa não só entrega as malas, como também as recolhe. Além da Região do Grande ABC, a empresa já atende em Salvador e Rio de Janeiro e está aberta para quem quer se tornar um franqueado. Mais informações: (http://rentabag.com.br/).

H - Boat Party

Para brindar em grande estilo o ano novo que se inicia, no próximo dia 29 acontece na praia do Indaiá (Bertioga), litoral norte de São Paulo, a primeira 'Boat Party', adaptada para os brasileiros apaixonados por barcos. O luxuoso Super Club, contará com uma estrutura completa, sobre uma plataforma flutuante meio ao mar para receber as embarcações ao seu redor e todos que estiverem a bordo. O ambiente aberto, com a Mata Atlântica de fundo como decoração, terá o que há de mais tecnológico em som e iluminação, refinados lounges distribuídos em sua extensão, bar completo e banheiros privativos. Uma atração surpresa e DJs renomados estarão presentes, como o projeto Organic Live (saxofone, guitarra e DJ) e o DJ Konrad. Veja teaser Boat Party em: (youtu.be/6Y1EAoZV6Y).

I - Operações Estruturadas

O Grupo Michelin concluiu a aquisição de 100% da Levorin, líder no segmento brasileiro de pneus para veículos de duas rodas - motos e bicicleta. Em agosto passado, a companhia francesa divulgou ao mercado o interesse na compra dos ativos da empresa, mas a formalização da compra só pode ser concretizada agora após ter sido aprovada pelo Cade. A Levorin atua no mercado de reposição de pneus desde 1943, entrega 2.000 funcionários e tem um faturamento anual de R\$ 600 milhões. Possui duas fábricas - uma no município de Guarulhos e a outra planta mais moderna está sediada no Distrito Industrial de Manaus. A transação sinaliza que o mercado

brasileiro continua sendo atrativo para os investidores internacionais desde que as operações sejam bem estruturadas.

J - Oportunidade de Trabalho

A Contax, uma das maiores empresas de CRM e BPO do país, está abrindo mais de 1.000 oportunidades de emprego em São Paulo. As vagas, para Atendente, são divididas em diversos segmentos, como SAC, Vendas e Retenção. Os processos seletivos acontecem diariamente, de segunda à sexta-feira, às 8h30 e às 13h30, na Rua Da Alegria, 96 - Brás. Inscrições podem ser feitas por meio do site (www.contax.com.br/trabalheconoco). O agendamento é importante, pois a capacidade de atendimento na central de seleção é de 120 pessoas por dia, sendo 60 de manhã e 60 a tarde. A Contax também disponibiliza um contato via WhatsApp para dúvidas e agendamento: (11) 95252-1335.

K - Gerações da Laser

Com mais de 80 atletas inscritos, o Campeonato Brasileiro da Classe Laser 2017, que acontece entre 11 e 21 de janeiro no Yacht Club Santo Amaro, promete levar à inédita raia da represa de Guarapiranga velejadores de todas as gerações da classe que revelou o multimetalista Robert Scheidt. Diferentes emoções estarão em jogo. José Carlos Reis está em sua décima participação, e está empolgado com a competição em São Paulo. "A Represa é um local onde deve-se observar toda as rajadas e mudanças de vento, é muito técnica. Já velejei várias vezes nos campeonatos paulistas e bem como nos Regionais Sudeste Brasileiro, mas nunca em um brasileiro. Será uma experiência totalmente diferente", comenta o veterano de 72 anos. Site oficial: (http://laser2017.sailstation.com/).

L - Causas Ambientais

Por ser uma marca que traz a sustentabilidade como pilar em todos os aspectos do negócio, a Insecta Shoes - marca de calçados ecológicos e 100% veganos - acaba de lançar mais uma novidade. Está disponível para todos os clientes a linha "Estampe uma Causa", que destinará 20% das vendas para instituições socioambientais de todo o país que serão escolhidas periodicamente. Os primeiros pares da campanha terão parte do valor destinado para a Associação Amigos do Peixe Boi, criada há 14 anos para promover a pesquisa e proteção dos mamíferos aquáticos da Amazônia, e para o projeto Alerta Vermelho, desenvolvido pela mesma instituição com o intuito de combater as atividades ilegais de pesca e caça, por meio do engajamento e da participação das pessoas dentro e fora da região amazônica. Saiba mais em (www.insectashoes.com).

M - Gestão de Riscos

A forma como a Duratex realiza a gestão das emissões de gases de efeito estufa de suas atividades e mantém o tema Mudança do Clima na agenda de seu negócio colocou a companhia em posição de liderança na avaliação da organização internacional CDP (Carbon Disclosure Project). Estar nessa posição indica que a companhia tem implementado uma série de ações para gerir o tema, com destaque para a redução de 8,5% das emissões diretas de GEE em 2015 e aumento de 17,3% no uso de biomassa para geração de energia. A empresa conquistou nota A- no ranking geral do CDP, estando acima da média do setor, e tirou nota A na categoria "Gestão de Riscos de Oportunidades", tornando-se referência nesse aspecto.

N - Emoções e Atrativos

Existe um lugar onde a natureza mostra toda sua generosidade com 300 dias ensolarados, trata-se de Tranco no litoral sul da Bahia. No Condomínio TerraVista Vilas é possível programar as férias alugando uma das casas, - nos modelos terra, brisa e oceano - e contar com um staff permanente para auxiliar durante a estadia, com os serviços qualificados incluídos na diária: café da manhã servido na casa, arrumação diária, segurança 24 horas, além do transporte em carrinho de golfe para ir e voltar da Praia do Rio da Barra. Há ainda os serviços "pay per use" tais como: transfer privativo, locação de veículos, clínica de golfe, babás, personal trainer, chef de cozinha, personal beauty e spa. Outras informações em: (www.terravistavilas.com.br).