

PIB cresce, mas só deve alcançar nível pré-crise em 2021

A Confederação Nacional do Comércio (CNC) revisou a projeção de crescimento do PIB de 2020 de 2,3% para 2,1%.

A revisão é resultado da desaceleração da economia global, provocada sobretudo pela epidemia do novo coronavírus. O IBGE divulgou que o PIB brasileiro cresceu 1,1% em 2019. Pela segunda vez desde 2012, o maior responsável pelo avanço da economia brasileira foi o setor de serviços (+1,3%), além do agropecuário (+1,3%). A Formação Bruta de Capital Fixo (+2,2%) e o Consumo das Famílias (+1,8%) também tiveram impacto positivo no resultado.

O presidente da CNC, José Roberto Tadros, ressaltou a importância do consumo na recuperação e observou que, com a aprovação das reformas, o ano de 2020 também deverá apontar uma expansão do PIB. "Nossa expectativa é



Os dados do PIB de 2019 revelam um grande desafio para a economia brasileira nos próximos anos.

que o consumo das famílias, os serviços e o comércio vão continuar impulsionando a recuperação da economia brasileira em 2020. Acreditamos que, a despeito dos desafios, com a aprovação das reformas e o empenho do governo e do setor produtivo, prosseguiremos

firmes na trajetória de crescimento", disse Tadros.

O economista da CNC Fábio Bentes observou que a inflação próxima ao centro da meta definida pelo Copom permitiu a ampliação do consumo de bens e serviços por parte das famílias via ampliação do crédito ao consumo, cujo avanço real ao longo do ano passado (+11%) foi o maior desde 2010 (+20,5%). Acrescentou, porém, que há ainda preocupação em relação ao desempenho da economia no curto prazo e como a desaceleração da economia global pode ter impactos no Brasil.

"Apesar de não registrar quedas nos últimos 12 trimestres, o desempenho de curtíssimo prazo segue decepcionante. Ainda que positivos, os dados do PIB de 2019 revelam um grande desafio para a economia brasileira nos próximos anos, que é reativar o mercado de trabalho que, a despeito do recuo na taxa de desemprego, tem apresentado níveis recordes de subutilização da força de trabalho e informalidade elevada", alertou Bentes (Gecom/CNC).

Recuperações judiciais aumentaram em fevereiro

Os pedidos de recuperação judicial em fevereiro tiveram crescimento de 11,0% com relação ao mesmo mês do ano passado, com 81 solicitações. O Indicador Serasa Experian de Falências e Recuperações Judiciais revelou que foram as micro e pequenas empresas que impulsionaram a alta, com 53 requisições no período.

Segundo o economista da Serasa Experian, Luiz Rabi, apesar da alta interanual, o número continua caindo com relação aos meses anteriores. No comparativo com janeiro, houve queda de 13,8%. "A expectativa é de melhora na economia, portanto a tendência deve continuar em 2020", comenta.

Na análise por segmentos, Serviços está à frente dos demais, com 31 pedidos feitos em fevereiro, acima dos 27 de fevereiro/19. Comércio e Primário também tiveram aumento no período, com 21 e 5 solicitações, respectivamente. Apenas a Indústria teve queda, passando de 26 em 2019 para 24 neste ano (AI/SerasaExperian).

Empresa de álcool planeja terceiro turno

A Companhia Nacional de Álcool (CNA) pode ter que implantar o terceiro turno de produção na fábrica de Piracicaba. O presidente da empresa, Leonardo Ferreira enfatiza: "primeiro será priorizada a demanda do Brasil; só depois para o exterior. Os novos números do início de março já são surpreendentes. Já temos, nesse início de mês, 4 vezes mais pedidos em relação ao pico do H1N1".

O número de vendas de álcool em gel, no mês de fevereiro de 2020, foi dez vezes superior ao mesmo período do ano passado. O carro chefe é a unidade de 400 gramas; para se ter uma ideia, o número de vendas foi superior a um milhão de frascos da unidade de álcool em gel. O segundo turno da



O número de vendas de álcool em gel, em fevereiro, foi dez vezes superior ao mesmo período do ano passado.

fábrica foi intensificado na semana passada. São cerca de 15% de novas pessoas empregadas.

A fabricante das marcas de álcool Coperalcool, Zulu, Zumbi e Da Ilha é líder no segmento de álcool, há 71 anos no mercado. É responsável por colocar no mercado o álcool em gel de limpeza e o gel para mãos 70°, que

é certificado pela Anvisa como o produto recomendado para a higienização das mãos. Há ainda o álcool em panos umedecidos para uso em superfícies, também 70°, e o álcool 46°, líquido, com efeito bactericida, que proporciona limpeza com ação livre de bactérias por até seis horas de duração (AI/CNA).

É a primeira vez que você vem aqui?

Cida Oliveira (*)

Não é de hoje que ouvimos que shoppings centers vão acabar. Mas você já parou para pensar em quantas vezes no mês você entra num shopping?

Ultimamente, observamos que o varejo vem se reinventando e que, tanto o fluxo de pessoas quanto o ticket médio, estão em constante crescimento - mesmo com o avanço do e-commerce. Nos shoppings temos restaurantes, ambientes diferenciados, atrações especiais, eventos, cinemas, academias, segurança e diversas outras atividades de lazer. Também temos serviços dos mais variados segmentos. Tudo num só lugar.

A mudança do varejo em virtude do avanço da tecnologia foi um dos temas mais debatidos na maior feira de varejo do mundo, a NRF Retail's Big Show 2020, que aconteceu em Nova Iorque. Na feira, foi amplamente debatida a necessidade de vermos a tecnologia como uma aliada e como essas são questões de sobrevivência nos negócios.

Devemos proporcionar uma excelente experiência de compra, estabelecendo uma conexão com o cliente que, consequentemente, passa a ser um propagador da marca ao compartilhar sua experiência.

Mesmo com tantas mudanças, é notório que o mundo digital não vai sobrepôr o varejo, quando ele se desenvolver com excelência. O que observamos é que, dentro de lojas físicas temos relação com o digital, sem perder a relação humana - que todo mundo gosta. Dessa forma, o chamado varejo omnichannel vem ganhando seu espaço sem ofuscar o meio físico. Investir e pensar nessa transformação digital é um dever dos empresários, além de entender que as preferências do consumidor são características fundamentais no mundo atual.

Todo esse avanço tecnológico tem ajudado os

shoppings centers virtuais a tratarem os clientes de maneira personalizada e exclusiva, oferecendo os produtos que eles realmente querem (ou precisam) e customizando o processo de compra e venda. E no meio físico? Como os lojistas estão se preparando para equipar esse atendimento personalizado?

Seja por meio de modernas plataformas de CRM, aplicativos de mensagens, usando a tradicional agenda ou uma planilha no Excel, o importante é conhecer o cliente, para que ele se sinta em casa quando entrar no estabelecimento. É muito desagradável chegar numa loja que você frequenta há anos e ser recebido com um: "É a primeira vez que você vem aqui?" ou "Já conhece o nosso produto?"

Seja num shopping, num hotel, num restaurante ou numa loja, o cliente quer ser tratado como ser humano, não apenas como um meio para o lojista bater suas metas. No fim das contas, a materialização do produto, a experiência de compra, com um toque de tecnologia é o que importa. O que vale é dar voz ao cliente, entendendo seus anseios, para que a marca possa oferecer exatamente o que ele está procurando e mostrar que relações humanas não são encontradas atrás de uma tela de celular.

Outro diferencial para atrair clientes às lojas físicas é a criação de áreas de convivência e espaços instagramáveis, que integram o mundo real ao digital. Painéis coloridos e temáticos, cenários onde os clientes podem tirar fotos, funcionam como propaganda espontânea nas redes sociais. Com pequenos passos, é possível estar presente em diversos canais, atingir antigos e novos compradores, e tornar o negócio perene. Só assim é possível se manter vivo e poder dizer:

"Que bom que você voltou!"

(*) - É diretora de marketing do Grupo Tacla Shopping.

Empresas & Negócios
www.netjen.com.br
TEL: 3043-4171

NEGÓCIOS em PAUTA
lobato@netjen.com.br

A - Descubra a Orquestra

Estão abertas as inscrições para os professores da rede estadual de São Paulo do ensino fundamental e médio para o programa de formação musical chamado Descubra a Orquestra, promovido pela Oseps. Os professores contemplados vão participar de uma formação com aulas aos sábados das 8h às 16h. Os cursos começam ainda neste mês de março e terminam em junho. Para participar o docente não precisa ter conhecimento musical. O objetivo é que ele estenda o conteúdo para a sala de aula. Nos últimos nove anos, cerca de 5.800 professores e 533 mil alunos foram atendidos. Inscrições em (<http://www.osesp.art.br/paginadinamica.aspx?pagina=inscrevasuaescola>).

B - Patinetes Elétricos

A Ford anunciou o início da expansão internacional da Spin, empresa de micromobilidade que adquiriu em 2008 e foi a primeira a oferecer um serviço autorizado de patinetes elétricos compartilhados nos Estados Unidos. A empresa começará a operar na Alemanha no segundo trimestre, com planos de entrar também na França e no Reino Unido. Nos Estados Unidos, a Spin já atua em parceria com mais de 60 cidades e 25 universidades, oferecendo uma alternativa de locomoção acessível e confiável para as comunidades. A empresa se orgulha de colocar a segurança dos usuários em primeiro lugar, sempre obtendo a permissão dos governos locais antes de entrar em novos mercados e expandindo a frota de forma responsável.

C - Clínica Médica

A 10ª edição do Curso Avançado de Reciclagem em Clínica Médica acontecerá no Bourbon Convention Ibirapuera, entre 27 e 31 de julho. Realizado pela Escola Paulista de Ciências Médicas, tem 40 horas de duração e é voltado a médicos, residentes e pós-graduandos. Objetiva possibilitar uma imersão em Clínica Médica, atualizando conhecimentos do Clínico para seu aprimoramento profissional. Na última edição, o curso teve a presença de 300 participantes vindos de diversos Estados brasileiros. "Em um ambiente favorável a compartilhar experiências, queremos inspirá-los a renovar os conhecimentos, tornando a Reciclagem um momento de relevante troca de ideias e saberes", afirma o Prof. Antônio Carlos Lopes, coordenador do curso. Informações: (www.epcm.org.br).

D - Alimentos Orgânicos

A fase de introdução alimentar é um dos momentos mais importantes na relação entre pais e filhos. É nela que os bebês têm contato pela primeira vez com novos sabores e texturas. As dúvidas sobre como começar ou quais os alimentos mais indicados para determinada fase do bebê somam-se aquelas relacionadas a agrotóxicos e os efeitos que podem causar no organismo dos pequenos. Atenta a este cenário, a Raízs desenvolveu uma plataforma online que conecta o consumidor interessado em alimentos orgânicos à pequenos produtores de todo o Brasil. A startup oferece alimentos totalmente livres de agrotóxicos, frescos e com a qualidade comprovada a partir de certificações dos maiores selos da área. Saiba mais em: (www.raizs.com.br).

E - Programa de Trainee

Estão abertas as inscrições para o "Programa de Talentos Cyrela Transformando o Mercado". As vagas têm o objetivo de desenvolver jovens profissionais que tiverem interesse em atuar no segmento de incorporação imobiliária. Selecionará 6 jovens profissionais para o escritório de São Paulo. Serão 4 vagas para a posição de "Aquisição de Terrenos", no qual o desafio do profissional será no mapeamento e negociação de terrenos com os respectivos proprietários; 2 vagas para "Dono de Negócios". Estão aptos candidatos formados entre 2018 e 2019 nos cursos de Engenharia, Arquitetura, Engenharia Civil, Engenharia de Produção e afins. Inscrições: (<http://bit.ly/3a7fGKj>).

F - Linha Profissional

O ano começou cheio de novidades para a Hershey, gigante americana de chocolates. Com foco no mercado brasileiro de chocolate para uso profissional, a companhia apresenta a linha de produtos que marca sua entrada no segmento de Food Service. Com o nome de Hershey's Profissional, o portfólio traz chocolates, coberturas fracionadas e gotas forneáveis, que já podem ser encontrados nos principais atacadistas e lojas especializadas do segmento. A entrada de Hershey na categoria responde à demanda de padarias, confeitarias e de pequenos empreendedores e profissionais autônomos da área, por produtos de altíssima qualidade, versáteis e com valor competitivo, para serem usados como ingredientes em inúmeras possibilidades de receitas. Para mais informações acesse (www.hersheys.com.br).

G - Estratégia da Marca

Depois de Black Friday, o Dia do Consumidor (próximo dia 15) é considerado um dos melhores momentos de compra do ano. A data reforça a valorização dos direitos do consumidor e, com essa visão, a Camicado apresenta a maior campanha já realizada pela marca durante a "Semana do Consumidor". Até o próximo dia 15, todas as lojas e o e-commerce disponibilizam uma seleção completa de produtos para casa com descontos de até 45%. A campanha inclui utensílios de cozinha, mesa, decoração, cama, banho, organização, eletroportáteis e um mix de produtos licenciados com preços promocionais. Uma oportunidade de renovar a decoração de toda casa, com peças e coleções atemporais nos mais variados lifestyles (www.camicado.com.br).

H - Aromas e Fragrâncias

A multinacional japonesa Takasago - uma das cinco maiores empresas de aromas e fragrâncias do mundo, com operação em 26 países, incluindo o Brasil - completa 100 anos. Com o lema "contribuindo para a sociedade através da tecnologia", a empresa atua no mercado mantendo a tradição e o "DNA" japonês. Atende a clientes das mais diversas áreas ao redor do mundo: alimentos, bebidas, perfumes, produtos de uso doméstico e cuidados pessoais. No Brasil desde 1963, segue em busca de expansão no mercado nacional. Em 2001, ganhou o Prêmio Nobel de Química, com o desenvolvimento da tecnologia de catálise assimétrica, um avanço científico nesse mercado (www.takasago.com).

I - Validação de Cadastros

A ClearSale apresenta o Data Trust, uma nova solução antifraude com foco nos mercados de provedores de serviços financeiros, vendas diretas e telecomunicações. Atende a uma necessidade recorrente no cenário digital: evitar o uso indevido de dados obtidos através de vazamento e roubos. Para tornar as transações entre empresas e clientes mais seguras, o Data Trust analisa e avalia, de forma ágil e confiável, os dados cadastrais nos mais variados serviços, como pedidos online de cartão de crédito, abertura de contas digitais, concessão de crédito e precificação de seguros. A solução oferece uma análise inteligente de informações, com atribuição de ratings e insights e combinação com o score de fraude. Mais informações: (<https://br.clear.sale/>).

J - Indústria de Alimentos

Entre os próximos dias 19 e 21, em Florianópolis, acontece o 17º Congresso Internacional das Indústrias. O evento objetiva mobilizar empresas e engajar os empresários com temas atuais sobre os setores como um todo, além de contribuir para o crescimento das categorias representadas. Serão três dias dedicados à indústria de alimentos, com mais de 400 participantes entre associados, parceiros e fornecedores, com debates sobre economia no cenário nacional e mundial, tendências do varejo e análise de mercado, comportamento do consumidor na hora da compra, comunicação e inovação. Além das palestras, mais uma edição da Feira de Exposição, totalizando 32 stands com as principais novidades em equipamentos e insumos (www.abimapi.com.br).