

Governo muda regras alfandegárias para incentivar as exportações

Segundo o Ministério da Economia, o regime aduaneiro auxilia a exportação de cerca de R\$ 50 bilhões anuais

Para estimular a economia e as exportações, o governo federal publicou portaria que revisa as normas de concessão, utilização e encerramento do regime aduaneiro especial de drawback – um mecanismo que permite a desoneração tributária de insumos aplicados na produção de bens exportados. “Essa decisão traz mais segurança jurídica, transparência, simplifica e reduz procedimentos burocráticos, possibilita a diversificação e o aumento do volume exportado do país”, assegura Arthur Achiles de Souza Correa, advogado especialista em Direito Aduaneiro, Empresarial e Internacional que atua no setor há 18 anos.

Dentre os segmentos de negócios que utilizam a modalidade de drawback, destaque para a cadeia de minérios de ferro, cobre e



Essa decisão traz mais segurança jurídica, a diversificação e o aumento do volume exportado do país.

seus concentrados; carne de frango congelada, fresca ou refrigerada; celulose; óxidos e hidróxidos de alumínio; automóveis de passageiros; embarcações; couros e pele; polímeros; produtos semi-manufaturados de ferro ou aço, entre outros. Segundo

o Ministério da Economia, o regime aduaneiro auxilia a exportação de cerca de R\$ 50 bilhões anuais.

O regime aduaneiro especial de drawback foi criado em 1966, serve como um incentivo fiscal à exportação. Ele é concedido a empresas

e consiste na suspensão ou isenção de tributos incidentes sobre a aquisição de insumos utilizados na produção de bens, que serão exportados outros países. Ao longo dos anos, o drawback passou por modificações legais e tecnológicas para tornar o benefício acessível às companhias que vendem para o exterior e ajudam a equilibrar o saldo da balança comercial do país.

Os principais tributos que são isentos ou suspensos pelo regime de drawback são o IPI; Imposto de Importação (II); Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante e ICMS. “Essa condição torna os produtos feitos no Brasil mais competitivos no mercado internacional”, ressalta Arthur Achiles de Souza Correa, que mantém escritório comercial de trade law em Curitiba (Fonte: Redação AI/SI).

Como engajar seus clientes nos dias de hoje

Luiz Antunes (*)

Estamos há meses em quarentena e, neste período, muita coisa mudou

Consumidores, empresas e instituições públicas estão estabelecendo uma forma diferente de comunicação e acelerando a digitalização de praticamente todos os setores do mercado. O que levaria anos, está sendo feito em semanas e isso, certamente, será um legado positivo da COVID-19. Mas o que tenho observado de perto é a (também) rápida mudança na relação entre clientes e empresas.

Entre o final de fevereiro e a segunda semana de maio, houve um aumento de 35% nos pedidos de suporte das empresas brasileiras se comparado ao ano passado, devido ao agravamento da contaminação do vírus pelo país. Globalmente, esse número é de 20% e, na América Latina, de 31%. Como gerenciar esses altos volumes de solicitações sem perder a qualidade e agilidade no atendimento?

Com o uso de ferramentas escaláveis, como os canais de mensageria e a Inteligência Artificial, desde fevereiro, cresceu em 104% a interação das empresas com os clientes por meio do WhatsApp, além de outros canais não tradicionais de atendimento, como chat, mídias sociais, Facebook direct message e SMS, enquanto que o telefone e e-mail caiu em 4%. Por meio da mensageria, um único agente é capaz de conversar com até quatro pessoas simultaneamente e ainda prover uma experiência de atendimento muito mais personalizada e prática.

Já a Inteligência Artificial está em acelerada implantação por conta dos chatbots, que são robôs inteligentes preparados para responder as perguntas mais comuns dos clientes, e que criam repertório conforme interação com humanos. O uso dessa solução para apoiar as equipes de atendimento, principalmente nos primeiros estágios, cresceu 80% desde o final de fevereiro.

Com essa ajuda tecnológica, os agentes de suporte conseguem dedicar mais tempo a um atendimento humanizado, flexível, veloz e no canal de preferência do consumidor — e é isso que fará a diferença no final do dia. Um atendimento cuidadoso e com empatia irá gerar uma experiência positiva, que o cliente carregará após a pandemia.

Nesse sentido, vejo uma oportunidade nesse cenário tão difícil que estamos vivendo: das empresas estabelecerem uma nova forma de comunicação com seus consumidores, com o objetivo de prover melhores experiências a eles. E quando isso passar, não iremos voltar ao ponto em que estávamos antes, estaremos diferentes. E a forma como as empresas se engajarem com seus clientes também será diferente.

Existe um horizonte a se pensar em novas maneiras de ajudá-los a resolver seus problemas e atingir seus objetivos, principalmente, no que diz respeito ao digital. Eu sou otimista e acredito que as empresas terão a capacidade de se adaptar a esse novo momento do mundo.

(*) - É diretor de Consultoria de Soluções da Zendesk na América Latina.

Petrobras reduz prejuízo líquido no 2º trimestre, mesmo com crise

A Petrobras registrou prejuízo líquido de R\$ 2,7 bilhões no segundo trimestre. Apesar do resultado negativo, em plena crise econômica global devida à pandemia e da queda no preço do petróleo, a companhia conseguiu reduzir o prejuízo registrado no trimestre anterior, que foi de R\$ 48,5 bilhões. A Petrobras se pronunciou sobre os resultados em nota, salientando outros indicadores financeiros positivos, apesar dos efeitos da crise econômica.

“Mesmo em um cenário desafiador como o segundo trimestre de 2020, a Petrobras conseguiu apresentar sólidos resultados em função de decisões ágeis tomadas logo no início da crise. A companhia fechou o trimestre com EBITDA recorrente de US\$ 3,4 bilhões e fluxo de caixa livre de US\$ 3 bilhões. Números que mostram que, mesmo com redução de 42% no preço do barril de petróleo (Brent) e queda na demanda interna por derivados no período, a companhia



A Petrobras apresentou resultados em função de decisões ágeis tomadas logo no início da crise.

seguiu firme em sua operação e com caixa para garantir sua liquidez.”

De acordo com a estatal, ambos indicadores são acompanhados atentamente pelo mercado como bons indicadores da

saúde financeira: “O EBITDA é importante porque retira o efeito dos juros, impostos, depreciação e amortização do lucro líquido, facilitando a comparação de resultado entre companhias. Já o fluxo de caixa livre é o saldo de caixa - resultante da diferença entre geração operacional e os investimentos do período - usado para fazer frente às obrigações financeiras e potenciais dividendos”.

O presidente da Petrobras, Roberto Castello Branco, destacou os efeitos negativos trazidos ao mercado de petróleo e gás mundial, notadamente com o achatamento no valor do barril. Também citou várias medidas de redução de custos como a diminuição da força de trabalho, através do (PDV). “Mais de 10 mil empregados se registraram no programa de demissão voluntária, cerca de 22% da nossa força de trabalho. Isso implicará em reduções de custo de quase US\$ 800 milhões por ano” (ABR).

Incerteza da Economia cai em julho mas permanece elevada

O Indicador de Incerteza da Economia (IIE-Br) da FGV caiu 9,9 pontos em julho de 2020, para 163,7 pontos. Após a terceira queda consecutiva, o indicador permanece 27 pontos acima do recorde anterior à pandemia da Covid-19, de 136,8 pontos, em setembro de 2015. “A redução da incerteza em julho reflete o ambiente de reabertura gradual da

economia, adaptação de famílias e empresas ao momento e o conhecimento das medidas adotadas pelo governo para mitigação dos impactos da crise sanitária. Apesar disso, o nível do indicador, ainda a meio caminho entre o registro de fevereiro e o pico de abril, continua muito elevado e sob influência do sobe e desce da pandemia do Coronavírus. Há

muita preocupação com a possibilidade de que uma segunda onda prejudique a tendência de recuperação em curso”, afirma Anna Carolina Gouveia, Economista do FGV IBRE.

Em julho, os dois componentes do Indicador de Incerteza caminharam na mesma direção. O componente de Mídia, recuou 8,4 pontos, para 144,1

pontos, contribuindo negativamente em 7,3 pontos para a queda do índice geral no mês. Já o componente de Expectativas recuou 12,1 pontos, para 215,9 pontos - após acumular alta de 112,8 pontos entre março e maio -, com contribuição negativa de 2,6 pontos para o comportamento do IIE-Br.

O componente de expectativas,

ao permanecer acima de 200 pontos pelo quarto mês consecutivo, mostra como é difícil no momento se prever os rumos da economia no horizonte de 12 meses, uma vez que a fase crítica da pandemia será seguida por uma reabertura em que os estímulos fiscais serão gradualmente retirados”, acrescenta Anna Carolina (AI/FGV).



NEGÓCIOS em PAUTA

lobato@netjen.com.br

A – Tecnologia para Professores

A Secretaria Estadual da Educação SP oferece o curso “Tecnologias na Prática” que prevê preparar os educadores para utilização de tecnologias no planejamento metodológico das aulas em diferentes formatos e possibilidades. A formação é direcionada a todos os professores, diretores de escola, vices, professores coordenadores, professores coordenadores e diretores de núcleo pedagógico de supervisores de ensino. Para participar, nesta segunda-feira (3), os profissionais podem acessar o ambiente AVA, em (<http://www.escoladeformacao.sp.gov.br>) e ter acesso ao conteúdo assim que clicar no termo de aceite.

B – Capacidade Produtiva

A Latinex, indústria de alimentos 100% nacional, decidiu manter o seu plano de expansão mesmo com a crise e com as perspectivas de retração do PIB. Acaba de investir R\$ 4 milhões para abrir a sua nova fábrica, localizada em São José dos Pinhais (PR), garantindo velocidade ao negócio. A planta, recém inaugurada, tem 3.200 m², duas vezes maior que a anterior, de 990 m², vai operar em três turnos. Serão 20 colaboradores capacitados para manusear as máquinas de alta tecnologia, que representam 75% do investimento total, e em sua maioria estão destinadas à produção de snacks, foco de sua atuação. Saiba mais: (www.latinex.com.br).

C – Modelo de Remuneração

A XP Investimentos, maior plataforma de investimentos do Brasil, anuncia mais um modelo de remuneração pelos serviços de assessoria de investimento. Agora, além do tradicional modelo de comissionamento por produto investido, clientes poderão escolher pagar uma taxa fixa pelos serviços, recebendo, em contrapartida, um rebate (devolução) em dinheiro da remuneração que iria para o assessor. Para o cliente que quiser continuar no modelo de comissionamento, a XP trará a abertura da remuneração que cabe aos assessores na distribuição de todos os produtos da sua plataforma. As medidas serão implementadas até setembro para toda a rede de agentes autônomos da XP, que hoje soma mais de 7.000 profissionais. Saiba mais: (www.xpi.com.br).

D – Valor da Saúde

O Dia Nacional da Saúde (5 de agosto) é dedicado à conscientização acerca do valor da saúde. Em paralelo, a Piracanjuba Health & Nutrition lançou o Imunoday. Para celebrar a data, a marca promove a experimentação do produto, que conta com 23g de beta-glucana de levedura, é rico em vitaminas C, B12 e D, não tem glúten e é zero açúcar. Por meio das farmácias Drogasil, DrogaRaia e Onofre - o consumidor paulista poderá receber em casa, gratuitamente, acessando (www.drogasil.com.br) no dia 5 de agosto, escolher o produto no sabor Chocolate Zero Lactose e adicionar o código Imunoday na página de pagamento, que debitará apenas R\$ 0,01 do comprador, como forma de bonificação.

E – Proteção Facial

A Ford realizou a entrega de um lote de 35.000 máscaras de proteção facial produzidas na fábrica de Camaçari, como parte das ações de combate à pandemia do Coronavírus. Desse total, 30.000 foram doadas para a Secretaria da Saúde do Estado SP e 5.000 para a Prefeitura de Taubaté, cidade onde está instalada a fábrica de motores e transmissões da marca. Além de 73.000 máscaras já destinadas a cidades da Bahia, também foram entregues 4.000 para municípios do Ceará, incluindo Horizonte, onde opera a fábrica da Troller, do grupo Ford. Com isso, chega a 112.000 o número total de equipamentos de proteção entregues pela Ford nessa iniciativa feita em parceria com a EMBRAPPII (Empresa Brasileira de Pesquisa e Inovação Industrial) e o SENAI Cimatec.

F – Crédito Adicional

Com o objetivo de simplificar, ampliar e baratear o acesso a crédito e serviços financeiros, a Totvs - maior empresa de tecnologia do Brasil - anuncia mais um produto da sua unidade de Techfin: o Totvs Mais Negócios. Trata-se de uma solução que permite que companhias de grande porte ofereçam linha de crédito adicional e prazo de pagamento estendido para seus clientes. Os clientes podem aumentar suas vendas sem assumir o risco da inadimplência. Isso porque, ao contratar a solução, a companhia passa a oferecer uma condição de pagamento mais atrativa para seus clientes, sem alterar seus prazos de recebimento e sem regresso nas vendas realizadas. Para saber mais, acesse: (<http://www.totvs.com/techfin>).

G – Recuperação Econômica

Na próxima quinta-feira (6), às 20h, a Febrar e a Abradilam realizam a Live: ‘A Recuperação Econômica e suas Oportunidades’. Será um bate-papo interativo com Luis Artur Nogueira, jornalista, economista e palestrante especializado em cenários econômicos e políticos; Edison Tamascia, presidente da Febrar e da Farmarcas, e Vinicius Andrade, presidente da Abradilam. O evento é gratuito, sendo mais uma iniciativa para levar conteúdo de qualidade, com o objetivo de auxiliar o mercado em seu processo de retomada sustentável e proporcionar o crescimento da distribuição e varejo farmacêutico. Para realizar a inscrição o interessado precisa clicar no link: (<http://www.febrar.com.br/evento>).

H – Oportunidades de Emprego

A Livance Consultórios Inteligentes, startup que usa tecnologia para oferecer infraestrutura como serviço para profissionais da área da saúde, disponibilizando consultórios de alto padrão, está com 15 vagas para suas unidades em São Paulo e Alphaville nas áreas de Atendimento, Marketing, Tecnologia e Infraestrutura. Com 56 funcionários para atender seus mais de 1,2 mil membros de 45 especialidades distintas, até o final do ano, a empresa tem a meta de crescer a operação três vezes em relação a 2019. Para participar da seleção, os candidatos devem enviar currículos para o e-mail: (carreiras@livance.com.br).

I – Dinheiro de Volta

O Magalu passou a oferecer mais uma vantagem a seus mais de 25 milhões de clientes: dinheiro de volta nas compras, uma prática conhecida como cashback. Com a novidade, sempre que o usuário do superapp Magalu fizer compras, receberá uma parcela do valor pago na carteira virtual Magalu Pay. O dinheiro poderá ser usado no pagamento de contas, transferências ou em novas compras no aplicativo. Ainda que o cliente não tenha a conta do Magalu Pay no momento da compra, o dinheiro será depositado - algo inédito no mercado. Assim que ele abrir a conta, os valores do cashback estarão disponíveis.

J – Caminhões Rodoviários

O mercado de transporte de cargas está começando a ver sinais de retomada e o Brasil vai precisar de muitos caminhões para a recuperação da economia. A Scania anuncia condições especiais para a linha 2020/2021 de caminhões rodoviários. O financiamento terá o pagamento da parcela inicial após seis meses depois do faturamento. A oferta oferece descontos em programas de manutenção e a possibilidade de escolha de três pacotes com redução progressiva de valores, que podem chegar a 42%. A ação já está disponível em toda a rede de concessionárias. Para mais informações, acesse: (www.scania.com.br).