

Setores de Serviços e Comércio são os menos otimistas

Seis em cada dez empresários do setores de Serviços e Comércio esperam queda no faturamento em 2020, de acordo com a Pesquisa Perspectiva Empresarial da Boa Vista, feita ao longo do 2º trimestre

Outros 14% do setor de Serviços esperam estabilidade no faturamento, enquanto 25% seguem otimistas e acreditam em aumento na soma de todas as vendas.

Já em relação a investimentos, a maioria dos empresários do setor (58%) espera estabilidade. Outros 18% creem em diminuição dos investimentos em 2020, e 24% em aumento. Quanto à inadimplência, 16% esperam diminuição, enquanto 47% creem que ainda deve aumentar em 2020, e 37% preveem estabilidade. Em relação ao endividamento do próprio negócio, 22% acreditam em diminuição,



Seis em cada dez empresários do setores de Serviços e Comércio esperam queda no faturamento em 2020.

33% em estabilidade e 45% em aumento.

No caso dos empresários do setor da Indústria, são 26% os que creem em aumento no faturamento ainda

em 2020, ao passo que 23% esperam estabilidade e 51% acreditam que o faturamento cairá. Em relação a investimentos, 23% acreditam em aumento, 51% em estabili-

dade e 26% em diminuição. Quanto à inadimplência, apenas 4% dos empresários da Indústria acreditam que haverá diminuição ainda em 2020.

Entre empresários do setor de Comércio, 28% ainda creem em aumento do faturamento em 2020. 61% estão pessimistas e acreditam em diminuição, e 11% em estabilidade. Nos investimentos, a maioria do setor crê em estabilidade (57%), enquanto 15% esperam uma diminuição.

54% dos entrevistados do setor de Comércio acreditam que a inadimplência aumentará ainda em 2020. Fonte: (www.boavistaspc.com.br).

Agronegócio: mais da metade das exportações brasileiras

As vendas externas do agronegócio em julho representaram 51,2% no valor total exportado pelo país, somando US\$ 10 bilhões no mês passado, alta de 11,7% em relação ao valor exportado em julho de 2019.

De acordo com o Boletim da Balança do Agronegócio, divulgado pelo Ministério da Agricultura, as importações, por outro lado, tiveram diminuição de 16,3% atingindo US\$ 982 milhões em julho. O saldo da balança ficou em US\$ 9 bilhões.

Produtos importantes da pauta brasileira de exportação agropecuária tiveram considerável aumento de volume comercializado: soja em grão (+39,4%), açúcar (+92,3%), celulose (+35,1%), algodão (+64,4%), carne suína (+45,0%) e carne bovina (+20,9%). As exportações de soja em grão chegaram a 10,4 milhões de toneladas e geraram US\$ 3,61 bilhões em receitas. A China foi o principal país importador da soja em grão brasileira, registrando aquisições de 7,9 milhões de toneladas ou 75,8% da quantidade exportada pelo grão (AI/MAPA).

Lucro líquido da Eletrobras chega a R\$ 4,6 bilhões no trimestre

O lucro líquido da Eletrobras foi R\$ 4,6 bilhões no segundo trimestre e o Ebitda, sigla para lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização, foi R\$ 7,8 bilhões, valor 483% maior do que o mesmo período de um ano atrás. Entre os motivos dos bons resultados, segundo a estatal, está a queda de 26% de despesas de Pessoal, Material, Serviços e Outros (PMSO). "Um dos destaques do trimestre foi a redução de R\$ 592 milhões em PMSO.

O resultado, que consideramos uma conquista, é fruto de medidas permanentes de disciplina financeira adotadas nos últimos anos e que passaram a fazer parte do DNA da empresa", disse o presidente da Eletrobras, Wilson Ferreira Junior. Influenciaram o resultado as medidas relativas aos planos de demissão consensual e ao projeto Orçamento Base Zero, tendo este último, apenas no primeiro semestre, re-



A Eletrobras é responsável por 30% da geração de energia elétrica do país, o equivalente a 51.301 mega Watts.

presentado uma economia de R\$ 97 milhões.

"A redução de custos é ainda influenciada por fatores como redução de terceirizados e de alugueis em Furnas. Os custos operacionais também tiveram diminuição de R\$ 136 milhões. Outro destaque do período foi o indicador dívida líquida/Ebitda ajustado em 1,5, reforçando o compromisso da empresa com a disciplina financeira", informou a companhia. A Eletrobras é responsá-

vel por 30% da geração de energia elétrica do país, o equivalente a 51.301 mega Watts. Durante a pandemia, a geração da Eletrobras foi a mais utilizada, chegando a 40% da geração brasileira entre abril e junho. Na transmissão, a empresa detém 44,7% do Brasil, num total de 71.503 km de linhas. A operação de transmissão teve os melhores resultados históricos de indicadores para um primeiro semestre, mesmo em meio à pandemia (ABR).

Otimismo baseado em números e na capacidade de reação do setor automotivo

Cristiano Dantas (*)

Em momentos críticos, que muitas vezes pegam a todos de surpresa, um dos elementos básicos para a sobrevivência é a capacidade de reinvenção e adaptação a novas condições

O mercado de vendas e financiamento de veículos no Brasil também sofreu os impactos da pandemia, principalmente com as restrições de funcionamento das revendas, o que fez os resultados encolherem bruscamente, especialmente no mês de abril. Mas, alguns fatores já nos permitem voltar a olhar com otimismo para os números.

Muitos revendedores, mesmo com lojas fechadas, souberam olhar ao redor e enxergar na evolução tecnológica uma chance de impedir que suas vendas fossem zeradas. A adaptação se deu por meio de ferramentas como sites de vendas e até mesmo o WhatsApp, além de uma novidade que foi a cereja do bolo disso tudo: o delivery de veículos.

A utilização desses recursos e a gradual reabertura das praças em boa parte do Brasil já produziram efeitos positivos. De acordo com os indicadores de financiamento de veículos no país, o mês de maio registrou crescimento de 24% se comparado ao mês anterior, abril, que foi o período mais crítico de queda.

Avançando um pouco mais, junho trouxe resultados ainda mais animadores: 42% de crescimento, se comparado a maio. Esses números nos permitem acreditar que a recuperação do setor já começou, e de forma muito rápida. O financiamento de veículos é um percentual sobre os números de venda. Se o financiamento está aumentando, logo as vendas também estão.

Os números acumulados que chegam das montadoras

mostram isso: no mês de junho, foram vendidos mais de 120 mil veículos, um crescimento de mais de 116% em relação a maio. E o que precisamos para continuar nessa curva ascendente? Existem alguns pilares importantes: o primeiro é que os bancos e financeiras estão e estiveram o tempo todo ao lado deste mercado. Nunca faltou crédito e as instituições dão mostras de que estão firmes em seu papel nessa retomada.

Outro pilar é a reabertura gradual dos estados, fundamental para as praças retomarem suas atividades econômicas, permitindo que os consumidores voltem a se movimentar e a realizar suas compras. É difícil estimar prazos, mas se tudo evoluir bem, talvez em 60 dias o mercado já consiga registrar novamente resultados semelhantes ao do período pré-pandemia.

Para enxergar o copo meio cheio (e não meio vazio), é preciso ter o cuidado de fazer uma análise olhando sempre o resultado em relação ao mês anterior, e não comparar com o mesmo período de 2019, quando não havia uma pandemia. Com o tripé que se baseia em apetite do consumidor, bancos e financeiras oferecendo crédito e o revendedor com estoque, tem-se a combinação perfeita para essa retomada registrada nesses dois últimos meses.

Sem deixar de destacar ainda que empresas envolvidas na operação de financiamento de veículos também desempenham nos últimos meses um papel fundamental, se adaptando e prestando os serviços de forma adequada e inovadora, com uso de toda a tecnologia disponível para evitar ainda mais prejuízos em toda a cadeia.

É desta forma, com otimismo baseado em análises cuidadosas e números positivos, que fica nítido que o mercado já está evoluindo bem no processo de recuperação.

(*) - É diretor comercial da Tecnobank.

Empresas & Negócios 3106-4171 www.netjen.com.br

NEGÓCIOS em PAUTA lobato@netjen.com.br

A - Profissionais de TI

As profissões digitais continuam com alta demanda no mercado e os desenvolvedores estão entre os profissionais mais disputados. A VTEX, plataforma de comércio digital que mais cresce no mundo, com atuação em mais de 42 países, tem vagas abertas para novos colaboradores que sonham em trabalhar com os melhores profissionais de tecnologia do mercado e desejam participar ativamente de desafios globais. Até o final do ano, a empresa prevê contratar cerca de 160 novos colaboradores. Para ter acesso a todas as vagas e se inscrever, basta acessar o link: (https://careers.vtex.com/).

B - Serviço de Consultoria

O Sebrae está lançando um novo edital para o credenciamento de empresas prestadoras de consultorias e instrutores pelo Sistema de Gestão de Fornecedores. O novo modelo vai tornar o processo mais ágil e sustentável, além de possibilitar as inscrições e a habilitação das empresas interessadas, a qualquer tempo. O novo edital e as inscrições terão início no próximo dia 17. O processo foi aberto pela necessidade da instituição ampliar seu banco de fornecedores em todas as áreas de conhecimento, com profissionais qualificados. Inscrições e mais informações em: (https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/credencie_sua_empresa).

C - Consultoria para Mulheres

A especialista em finanças e CEO da plataforma de entretenimento financeiro Me Poupe!, Nathalia Arcuri, está em busca de pequenas e microempendedoras do São Paulo que precisam de ajuda para alavancar seus negócios. Serão cinco selecionadas para participar da série "Mulheres que Mudam o Mundo", em parceria com o Youtube Originals, que receberão uma consultoria da especialista. Para participar, envie um vídeo para (mum@mepoupenaeb.com), contando, em até três minutos, porque montou o próprio negócio, que estratégias já usou para atrair novos clientes.

D - Aquisição de Automóveis

O mercado automotivo está acumulando recuperação constante desde quando atingiu seu pior momento em abril, primeiro mês completo de restrições econômicas severas por conta da pandemia. As principais

entidades que representam o setor mostraram crescimento significativo nas vendas entre junho e julho, e os números observados pelo Monitor de Variação de Preços (Autos da KBB Brasil fazem coro à indicação de que existe uma demanda aquecida pela aquisição de automóveis no país. Contudo, as vendas ainda estão 37,45% menores este ano, comparando com o acumulado de janeiro a julho de 2019.

E - Setor da Construção

A 14ª edição do Guia Orientativo do SindusCon-SP "Coronavírus: como enfrentar esse gigantesco desafio" acaba de sair, atualizada com as últimas medidas do governo. O guia busca sistematizar todas as informações relevantes para as empresas do setor da construção e seus trabalhadores atravessarem o presente período decisivo de contenção da pandemia provocada pelo novo Coronavírus. As novidades são a volta dos empréstimos da Caixa à pessoa física tendo como garantia o imóvel financiado, e as facilidades instituídas para o pagamento de débitos tributários das empresas enquadradas no Simples, como isenção de juros e multas. Mais informações: (https://sindusconsp.com.br/).

F - Programa de Trainee

A Spot Educação (holding de ensino complementar do fundo de investimentos Gera Capital) está com inscrições abertas para o programa de trainee Acelera Spot 2021. Profissionais recém-formados ou com previsão de formatura para 2022 em qualquer curso de graduação poderão se envolver em grandes desafios (nos departamentos Acadêmico, Financeiro, Gente & Gestão, Marketing, Operações, Soluções Educacionais, Novos Negócios, TI e propor boas ideias para transformar o mercado de educação pós-pandemia. Jovens talentos poderão liderar importantes projetos dentro de uma das unidades de negócio da holding. Inscrição pelo site (bespotted.spoteduacao.com.br).

G - Desenvolvimento de Negócios

Primeiro hub de inovação em Biotecnologia e Ciências da Vida do país, o BiotechTown abriu inscrições para o Programa de Desenvolvimento de Negócios. Startups de todo país podem se inscrever para participar

do programa de aceleração, que objetiva profissionalizar bionegócios e expandir o mercado, fazendo com que soluções em saúde cheguem à sociedade. Cada startup aprovada receberá uma série de incentivos, como o aporte financeiro de R\$150 mil para o desenvolvimento do negócio, investimento indireto de outros R\$150 mil em consultorias e mentorias, além de R\$100 mil convertidos em horas de uso da infraestrutura laboratorial e de produção. Inscrições em: (www.inscrevasuastartup.com).

H - Setor óptico

A divisão Vision Care da Zeiss, líder mundial em tecnologia voltada à saúde da visão, celebra o primeiro ano do Programa 'Embaixadores Zeiss', que oferece capacitação gratuita com foco em vendas e atendimento ao cliente para consultores, gerentes e proprietários de lojas do segmento óptico. O programa, que objetiva transformar os profissionais em especialistas da marca, aptos a oferecer um atendimento exclusivo e diferenciado aos consumidores, completa um ano com mais de 1.000 pessoas formadas. É dividido em três níveis para atender às necessidades de cada profissional, bem como oferecer um melhor atendimento ao cliente. Saiba mais em: (www.embaixadoreszeiss.com.br).

I - Vestuário Profissional

A Kos, marca brasileira especializada em vestuário profissional com alta tecnologia, chega ao mercado lançando a primeira linha profissional com tecnologia antiviral, trazendo mais proteção e tranquilidade no dia a dia dos profissionais de medicina. A tecnologia usada, Truelife@SHIELDFAST, comercializada pela Diklatex e inédita no país em produtos voltados para a área da saúde, será aplicada em uma coleção especial da Kos, composta de jaleco, scrub, máscaras e camisetas, que aliam alta tecnologia, segurança, conforto e design para as peças de uso diário destes profissionais. A Kos integra o grupo BRTC, especializado no mercado hospitalar com uniformes e EPIs descartáveis. Saiba mais em: (www.vistakos.com.br).

J - Mercado Publicitário

Para entender as estratégias do mercado da propaganda nos dias de hoje aqui no Brasil e no mundo, a ESPM anuncia o curso 'Criatividade Sem Fronteiras', que será ministrado pelo diretor de criação da 3AW e professor de redação publicitária da ESPM, Roberto Sá Filho, o Betão. O conteúdo do curso, que faz parte do programa de Educação Continuada da ESPM, traz cases reais discutidos a partir de conceitos fundamentais do mercado publicitário e com a interação de profissionais atuantes no mercado brasileiro e internacional. Ideal para pequenos empresários e empreendedores que procuram aprimoramento na comunicação de suas empresas, além de profissionais e estudantes das áreas de publicidade. Saiba mais em: (www.espm.br).