

Varejo projeta recuperação para os próximos meses

O varejo deve sinalizar melhora nos próximos meses, após período de queda devido à pandemia

Dados da Projeção de Vendas, do Instituto Brasileiro de Executivos de Varejo e Mercado de Consumo (Ibevar), revelam avanço de 3,02% em novembro, 3,50% para dezembro e 3,05% para janeiro, quando comparados com os mesmos períodos do ano passado. A projeção de outubro apontava uma retração de 11,64%.

Alguns segmentos indicam crescimento de até 25% entre novembro e janeiro, respectivamente, sendo eles: artigos farmacêuticos com 4,56%, 6,81%



Alguns segmentos indicam crescimento de até 25% entre novembro e janeiro.

e 7,13%; hiper e supermercados com 8,28%, 10,05% e 13,64%; materiais de construção com 19,75%,

20,45% e 19,32%; tecidos, vestuário e calçados com 0,61%, 1,90% e 1,51%; e móveis e eletrodomésti-

cos com 25,55%, 22,34% e 23,19%.

Algumas categorias ainda devem implicar em queda neste mesmo período. Dentre elas: livros, jornais, revistas e papelaria com -39,40%, -51,20% e -49,90%; equipamentos e materiais para escritório, informática e comunicação com -13,84%, -3,01% e -3,60%; veículos, motos, partes e peças: -15,61%, -11,49% e -18,38%; e combustíveis e lubrificantes: -9,91%, -9,42% e -8,94%, respectivamente. Fonte: (www.ibevar.org.br).

Veículos com placas final 7 e 8 com débitos de IPVA

A Secretaria da Fazenda SP notifica proprietários de 604.599 veículos que apresentem débitos do IPVA. A cobrança é referente ao exercício de 2020 de veículos com placas de final 7 e 8 e também de remanescentes de todas as placas dos exercícios de 2015 até agora. Os proprietários dos veículos receberão no domicílio tributário um comunicado da Secretaria sobre o lançamento de débitos de IPVA.

O aviso traz a identificação do veículo, os valores do imposto, da multa incidente (20% do valor devido) e dos juros por mora, além de orientações para pagamento ou apresentação de defesa. O contribuinte que receber o comunicado tem 30 dias para efetuar o pagamento da dívida ou efetuar sua defesa.

O pagamento pode ser feito pela internet ou nas agências da rede bancária credenciada, utilizando o serviço de autoatendimento ou nos caixas, bastando informar o número do Renavam do veículo e o ano do débito do IPVA a ser quitado. O proprietário que não quitar o débito ou apresentar defesa no prazo terá seu nome inscrito na dívida ativa do Estado (AI/SFP).

Confiança cresceu em 22 de 30 setores industriais em novembro, diz CNI

Levantamento divulgado ontem (25) pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) aponta crescimento do otimismo em 22 de 30 setores industriais no mês de novembro. Entre os mais confiantes estão os setores de produtos de borracha, com 68,2 pontos em uma escala de zero a 100; produtos de madeira (66,2); metalurgia (66); couros e artefatos de couro (65,7); e máquinas e equipamentos (65,6).

Já os que se mostraram menos confiantes foram os de obras de infraestrutura (54 pontos); produtos farmacêuticos (54,5); impressão e reprodução de gravações (57,8); e produtos alimentícios (59,3). Os números compõem o Índice de Confiança do Empresário Industrial (ICEI). Valores acima de 50 pontos indicam confiança do empresário.

Segundo a CNI, "as maiores altas ocorreram em biocombustíveis, que cresceu 10,1 pontos frente a outubro, couro e artefatos de couro, com elevação de 8,3 pontos no período, e equipamentos de informática, eletrônicos e ópticos, com alta de 4,4 pon-



Os resultados mostram que os empresários estão confiantes e tendem a aumentar a produção, as contratações e os investimentos.

tos". Já as maiores quedas ocorreram nos setores de móveis, que apresentou retração de 5,3 pontos, e de farmacêuticos e farmacêuticos, que reduziu em 4,4 pontos.

De acordo com o gerente de Análise Econômica da CNI, Marcelo Azevedo, os resultados mostram que os empresários estão confiantes e "tendem a aumentar a produção, as contratações e os investimentos". O ICEI ouviu 2.307 empresas entre 3 e 12 de novembro. Dessas, 885 são pequenas, 839 médias e 583 grandes (ABR).

Comitê define ajuste de preços de medicamentos

O Comitê Técnico-Executivo da Câmara de Regulação do Mercado de Medicamentos (CMED) definiu em 3,29% o fator de produtividade (Fator X) para o reajuste de preços de medicamentos em 2021. O Fator X é o mecanismo que permite repassar aos consumidores, por meio dos preços dos medicamentos, as projeções de ganhos

de produtividade das empresas produtoras de medicamentos. Ele é calculado por meio da análise de séries temporais da indústria farmacêutica.

O ajuste de preços de medicamentos tem por base um modelo de teto de preços calculado por meio de um índice de preços, de um fator de produtividade (Fator X) e de uma parcela de

fator de ajuste de preços relativos entre setores (Fator Y) e intrasetor (Fator Z). O ajuste ocorre em 31 de março de cada ano. É utilizado o IPCA, que é a inflação oficial do país calculada pelo IBGE. Nesse caso, é utilizado o índice acumulado no período dos 12 meses anteriores à publicação do ajuste de preços (ABR).

A integração ideal entre negócios e lazer é possível

Marcus Matta (*)

Uma carreira bem-sucedida e altos salários são metas almeçadas por todos os profissionais

Contudo, para chegar ao patamar tão cobiçado, é preciso muito investimento em educação, especialização e, principalmente, dedicação do tempo livre do executivo que, muitas vezes, acaba abrindo mão de momentos importantes de sua vida pessoal. Por muito tempo foi considerado normal altos executivos, donos e sócios de empresas trabalharem mais de 12 horas por dia, serem os primeiros a chegar e os últimos a sair.

Contudo, essa figura do workaholic tem perdido apelo nos últimos anos, em prol de maior qualidade de vida. A tendência, atualmente, é a busca do equilíbrio entre os negócios e o lazer, utilizando ferramentas e serviços que otimizem o tempo do executivo. Algumas empresas, principalmente as de maior porte, têm adotado políticas de combate aos exageros no trabalho, como, por exemplo, literalmente apagar as luzes do escritório.

Além disso, melhorar o equilíbrio entre lazer e negócios é essencial para evitar doenças, como apontou o estudo realizado pelas universidades de Harvard e Stanford. A pesquisa mostrou que diversas enfermidades, como as do coração, pressão alta e doenças mentais, estão diretamente ligadas ao workaholicismo e matam mais pessoas do que o Alzheimer ou o diabetes todos os anos nos Estados Unidos.

Pensando nesse problema, uma solução muito adotada pelas companhias tem sido investir em meios de transporte que reduzam o tempo de locomoção do empresário, ou seja, que otimizem as horas produtivas do alto executivo, reduzindo custos, uma vez que cada minuto perdido desse profissional custa muito caro.

Contudo, as empresas têm optado por adquirir ativos que não onerem demais a

companhia, por isso, uma opção é a compra compartilhada de jatos executivos e helicópteros. Dessa forma, o executivo pode, por exemplo, ir a uma reunião de negócios rapidamente e retornar em pouco tempo para o jantar, ou para realizar qualquer outra atividade com sua família e filhos, criando momentos de convivência, sem perder agilidade e produtividade no trabalho.

Entretanto, a busca por qualidade de vida vai além dos serviços que encurtam as distâncias, como meios de transporte mais eficientes, e vem movimentando bastante o negócio de compra compartilhada de casas de veraneio. Essa é uma opção em ascensão no mercado como uma forma de lazer para o executivo e sua família, mas também como opção de ambiente de negócios para levar clientes e parceiros, inclusive com suas famílias, e fechar negócios, modelo muito comum nos Estados Unidos.

Além disso, esse tipo de ativo está em ascensão no mercado de alto padrão e sendo muito procurado pelo público AAA que deseja adquirir uma casa de luxo, mas quer ter praticidade, sem preocupações com a manutenção do bem, pois, nessa modalidade de negócio, o comprador não precisa se preocupar com nenhum tipo de serviço e manutenção do ativo, e tampouco em perder dinheiro com a eventual ociosidade do imóvel, que não ocorre na compra compartilhada.

A cada dia, surgem novas formas de utilizar de maneira mais inteligente o tempo e equilibrar a vida profissional dos altos executivos com a vida pessoal. Esse é um tema que está em pauta nas grandes corporações e junto ao público de alto poder aquisitivo.

Por isso, serviços e ativos que conciliem de maneira mais eficiente esses dois mundos surgem como aliados fundamentais no meio empresarial e são uma tendência no Brasil.

(*) - É CEO da Prime You (www.primeyou.com.br).



A - Informações de Qualidade

O maior evento online de empreendedorismo e tecnologia da América Latina, o CASE Startup Summit 2020, liberou todo o conteúdo exibido durante o encontro, realizado em outubro. Nomes do ecossistema de inovação e empreendedorismo nacionais e internacionais expõem suas experiências nas palestras. São pessoas como Fabrício Bloisi, presidente do Ifood; Eric Santos, cofundador e CEO da Resultados Digitais; Gina Gotthilf, ex-vice presidente de marketing e growth do Duolingo; e Brad Feld, empresário, autor e investidor americano. Afim de disseminar as informações de qualidade compartilhadas na ocasião, os organizadores abriram os materiais em vídeo, disponível gratuitamente no site: (https://www.casestartupsummit.com.br).

B - Panetone Funcional

Com intuito de oferecer um panetone que atenda às novas preferências dos consumidores, o Armazém Fit Store, rede de franquia de alimentos naturais e saudáveis, lança seu panetone funcional de marca própria. O produto é feito de amido de milho e fécula de mandioca que substituem a farinha de trigo, com isso, não contém glúten e é seguro para intolerantes à proteína. A receita também leva stevia, um adoçante natural, no lugar do açúcar refinado, além de frutas cristalizadas sem açúcar. O panetone é indicado para pessoas com intolerância à lactose, já que não contém derivados do leite. É sempre uma opção bem-vinda para os clientes que preferem este tipo de panetone para manter o cuidado com a alimentação. Mais informações: (www.armazemfitstore.com.br).

C - Bebidas em Caixinha

A Tetra Pak tem buscado ampliar a sua parceria com a indústria. Com um olhar para as demandas do mercado consumidor, a companhia desenvolveu um tool kit para clientes em que apresenta novos conceitos de produtos, incluindo estudo de mercado, opções de formulação, identidade visual da embalagem e estratégia de posicionamento do produto. O objetivo é acelerar o processo de inovação na indústria e viabilizar o lançamento de novas bebidas. Como resultado, em outubro a WNutritional, fabricante de bebidas saudáveis, lançou a linha de chás Friizi em embalagem Tetra Brik® Aseptic (um litro) e em cinco sabores diferentes. O produto se destaca por ser uma opção refrescante, saborosa e ideal para acompanhar refeições. Da apresentação do projeto para o cliente até a chegada do novo produto às gôndolas, passaram-se pouco mais de três meses. Saiba mais em: (https://www.tetrapak.com/pt-br).

D - Coaches e Terapeutas

Presente em 15 estados brasileiros e oito países, incluindo o Japão, Portugal e a Inglaterra, a metodologia exclusiva PRM Coach, da escola PRM vem conquistando cada vez mais adeptos ao redor do mundo por conta da sua eficácia e bons resultados a curto prazo. Baseado em estudos na física quântica, o treinamento dirigido para formação de coaches, terapeutas e profissionais, em diferentes áreas de atuação, tem como objetivo alterar modelos mentais gravados no subconsciente com vibrações negativas, transformando-as em positivas. O curso é dividido em três módulos, sendo que cada um tem duração de uma semana. Para mais informações, acesse o site (www.prmcoach.com.br).

E - Exportação de Ovos

Uma das maiores indústrias avícolas do País, a Katayama Alimentos tem aumentado sua participação no mercado externo, resultado de um trabalho pioneiro de abertura de alguns mercados extremamente competitivos e exigentes. A empresa tem adotado como estratégia comercial aumentar o volume das exportações, tanto do ovo "in natura" como de produtos industrializados (ovos líquidos pasteurizados e desidratados). Os mercados do Golfo Pérsico, do leste da África, da Ásia, especialmente China e Índia, são potencialmente importantes e atuar nestas regiões é uma das metas. A empresa já está presente no mercado do Golfo, especificamente nos Emirados Árabes Unidos e recentemente iniciou tratativas comerciais com clientes da Ásia. Para os Emirados, o produto de interesse são ovos "in natura" e, para os demais países, são os ovos desidratados para uso em aplicações industriais. Saiba mais: (www.katayamaalimentos.com.br).

F - Negócios Experience

De olho cada vez mais em oportunidades fora do eixo Rio-São Paulo, o Grupo Solum e a beegin, que têm como propósito conectar PMEs e investidores, vão participar da 5ª edição do Fórum Negócios Experience. O maior evento de empreendedorismo e negócios do Nordeste será online e gratuito, e acontece amanhã (27) e no sábado (28). Os sócios do grupo, Pedro Janot, Rodrigo Fiszman e Patrícia Stille, falarão sobre "O valor escondido das empresas não listadas em Bolsa e o potencial desse mercado no país"; "Como acessar investimentos alternativos"; e "Por que investimentos em empresas privadas em tudo para dar um salto nos próximos anos". Inscrições: (https://www.forumnegocios.com.br).

G - Beleza Profissional

Com o tema "O novo cenário da beleza profissional", a L'Oréal Produtos Profissionais que tem como missão valorizar a expertise profissional, em

parceria com a Beauty Fair, maior plataforma de negócios e educação de beleza e com apoio do Sebrae e da Intercoiffure, realiza no dia 7 de dezembro, das 18h30 às 21h15, o evento 'Fórum de Líderes' em formato pioneiro, 100% online e gratuito, voltado para o setor de beleza profissional, com donos, gerentes e demais administradores desse mercado, além de profissionais da área. Grandes nomes do mercado se unem para construir o futuro da beleza profissional no Brasil, trazendo discussões com economistas, professores, gestores de salões e empreendedores de outros setores que também precisaram se reinventar. Inscrições pelo site: (www.forumdelideresloreal.com.br).

H - Serviços Técnicos

Na contramão das incertezas geradas pela pandemia, a Leadec - fornecedor líder em serviços técnicos para a indústria de manufatura, acaba de inaugurar um novo Centro de Serviços Técnicos (CST) que irá expandir suas operações no interior do estado de São Paulo. A partir da nova unidade em Monte Mor, com mais de 2.000 m² de área construída, a empresa viabiliza seu plano de expansão para atendimento aos clientes com serviços especializados, sob demanda, e à captação de novos clientes das indústrias de alimentos e bebidas, química e farmacêutica, além de linha branca e eletrônicos. Com três mil colaboradores distribuídos por 40 fábricas de clientes no Brasil, a Leadec planeja abrir pelo menos mais dois CSTs, nas regiões da Grande São Paulo e na Grande Curitiba. Para obter mais informações, acesse: (www.leadec-services.com/brazil/pt).

I - Créditos Vencidos

A MGC Holding, companhia que reúne empresas especialistas em processos negociais e soluções de turnaround e distress, acaba de assumir as operações da Credigy no Brasil. A empresa, uma das pioneiras no país na cobrança de créditos vencidos em 2001 e referência no segmento em 2003, reúne em sua base mais de 16,4 milhões de CPFs e R\$ 32,2 bilhões em direitos creditórios oriundos de diferentes instituições financeiras, varejistas e telefonia. Agora, a Credigy Brasil passa a se chamar Creditivos, seguindo os passos de atuação do grupo, que já faz a gestão inteligente e recuperação de créditos inadimplidos desde 2015. Com a aquisição, a MGC passa a deter carteiras da ordem de R\$ 40 bilhões em direitos creditórios e 19 milhões de contratos, tornando-se a maior participante não vinculada a bancos do mercado de créditos estressados de consumo no Brasil (www.mgcholding.com.br).

J - Financiamento de Cursos

Levantamento do Pravalor, maior empresa do país em soluções financeiras no setor educacional, mostra que os futuros advogados são os mais interessados em financiar a graduação. Por outro lado, os alunos matriculados nos cursos de saúde são os que mais buscam financiamento estudantil privado para manter as mensalidades em dia. Dos 15 cursos no radar para financiamento no Brasil pela fintech, nove são da área de saúde. O valor médio foi influenciado pelo investimento no curso de Medicina, com mensalidade de R\$7 mil. Em 2019, o valor médio mensal investido nos cursos de saúde ficou em R\$ 1.056,34. Já em 2020 o valor sobe para R\$ 1.628,07. O curso de Direito, líder do ranking, tem média de R\$ 1,1 mil por mês. Saiba mais: (www.pravalor.com.br).