

Vendas do comércio varejista crescem 1,2% em 2020

O volume de vendas do comércio varejista brasileiro fechou 2020 com uma alta de 1,2%, segundo dados da pesquisa divulgada ontem (10), no Rio de Janeiro, pelo IBGE

A receita nominal teve alta de 6%. Segundo o pesquisador Cristiano Santos, do IBGE a pandemia teve impacto nos resultados da pesquisa ao longo do ano. “Os resultados costumam ter variações menores, mas com a pandemia houve uma mudança neste cenário, já que tivemos dois meses (março e abril) de quedas muito grandes”, afirma.

Apesar da alta no ano, o comércio teve quedas de 6,1% no volume de vendas (a mais intensa da série histórica iniciada em 2000) e de 5,3% receita nominal, na passagem de novembro para dezembro. Na média móvel trimestral, os recuos foram de 1,8% no volume de vendas e de 0,8% na receita nominal. Na comparação de dezembro de 2020 com dezembro de 2019, houve altas de 1,2% no



A pandemia teve impacto nos resultados da pesquisa ao longo do ano.

volume de vendas e de 9,2% na receita nominal.

No acumulado do ano, quatro dos oito segmentos do varejo tiveram alta nas vendas: supermercados, alimentos, bebidas e fumo (4,8%), móveis e eletrodomésticos (10,6%), artigos farmacêuticos, médicos e de perfumaria (8,3%) e outros

artigos de uso pessoal e doméstico (2,5%). Quatro setores tiveram queda nas vendas: combustíveis e lubrificantes (-9,7%), tecidos, vestuário e calçados (-22,7%), livros, jornais, revistas e papelaria (-30,6%) e equipamentos e material para escritório, informática e comunicação (-16,2%).

O varejo ampliado, que também inclui vendas de veículos e de material de construção, fechou o ano com recuo de 3,7% no volume e de 2,8% na receita nominal. Os veículos, motos, partes e peças tiveram queda de 13,7% no volume. Já o volume de materiais de construção cresceu 10,8%. Na passagem de novembro para dezembro, todas as oito atividades do comércio varejista apresentaram retração, com destaque para outros artigos de uso pessoal e doméstico (-13,8%), tecidos, vestuário e calçados (-13,3%) e equipamentos e material para escritório, informática e comunicação (-6,8%). Dois segmentos avaliados no varejo ampliado também tiveram redução de vendas: veículos, motos, partes e peças (-2,6%) e material de construção (-1,8%) (ABr).

As dificuldades da digitalização no mundo da Engenharia

Marcus Granadeiro (*)

A maior dificuldade enfrentada hoje na digitalização de processos em nossa engenharia não está na tecnologia

Tampouco nos apertados orçamentos, mas sim no modo de pensar e de tomar decisão por parte dos usuários, diretores e gerentes. O antigo lema diz que a melhor ferramenta é a que o usuário sabe usar. Quantos funcionários aprenderam a usar planilhas, fazendo tudo com elas, inclusive as transformando em seus feudos de informação e, por elas, boicotam tudo vem pela frente visando eliminá-las?

Quantas vezes a tecnologia é comprada com base no seu custo direto ao invés de ser analisando o custo total do processo antes e depois de sua introdução? Quantas vezes uma decisão é tomada em função de recursos que nunca serão usados?

Muitas vezes a qualidade do serviço, a metodologia e a experiência do fornecedor valem mais e têm mais impacto para o sucesso de um projeto de digitalização do que o software ou tecnologia que está sendo implantado. Não adianta escolher a aplicação mais completa e complexa quando não se consegue fazer sua equipe usar e nem obter a aderência deles aos processos.

Nesses casos, a tal sonhada digitalização se mantém como um sonho ou ferramenta de marketing, mas não se concretiza na prática. Há uma dificuldade muito grande no entendimento do conceito de processo e muito pouca valorização em seu mapeamento e entendimento do fluxo de informação e decisão, que são cruciais para se definir uma correta digitalização.

A coisa mais comum em processos de digitalização é receber uma planilha com a mensagem: “digitalize este processo”. É planilha para tudo: diário de obra, controles de qualidade, segurança, processos comerciais, planejamento... todas as áreas fazem uso e elas ainda são criadas e operadas de forma isolada, com uma série de exceções não mapeadas e vão sendo descobertas conforme acontecem.

Uma vez implementada, inicia-se a fase de utilização, que é a aderência, a digitalização. Mudar é intrinsecamente difícil e, por isso, o apoio e a participação da diretoria, além da plena confiança no fornecedor, são pontos fundamentais para o sucesso.

Problemas ocorrerão, assim como dificuldades e pontos eventualmente não previstos ou mapeados fatalmente aparecerão, o que desencadeará justificativas para abortar o processo, por isso, a confiança e a parceria com o fornecedor será fundamental. Não se trata de confiança cega, mas estruturada de forma sólida, baseada na visão do processo e em objetivos construídos a quatro mãos.

Colocado o raciocínio desta forma parece algo trivial, mas não é. Há inúmeros casos em que a simples digitalização de um diário de obra parece algo mais complexo e de difícil implantação que um foguete espacial, mas não é.

Portanto, mãos à obra para iniciar sua jornada de digitalização, deixando o costumeiro processo para trás antes que sua operação seja ultrapassada pela concorrência.

(*) - É engenheiro civil formado pela Poli/USP, presidente do Construtivo, empresa de tecnologia com DNA de engenharia e membro da Autodesk Development Network e do Royal Institution of Chartered Surveyors (www.construtivo.com).

Aurora atingiu recorde de receita com vendas para China

A Cooperativa Central Aurora Alimentos, terceira maior indústria brasileira de carnes suína e de frango, registrou recorde de 14,6 bilhões de reais na receita operacional bruta obtida em 2020, alta de 33% impulsionada pelas exportações de proteínas para a China aliadas a um dólar valorizado. Segundo balanço financeiro antecipado à Reuters, o desempenho das vendas externas foi considerado “excepcional”, com aumento de 61,8% no faturamento de exportação e 23% no volume embarcado.

“As compras chinesas de proteína animal no mercado mundial catapultaram as vendas da Aurora, potencializadas pela situação cambial... A China, sozinha, ficou com 40% das exportações totais da Cooperativa Central”, afirmou a companhia em nota. Com isso, a Aurora passou a responder por 17,5% das exportações de carnes suínas do Brasil e 6,6% de frango. Antes, o market share da cooperativa era de 16,8% e 6,4%, respectivamente.

A empresa disse que o grande desafio visto no ano em que surgiu a pandemia da Covid-19 foi manter a qualquer custo a produção de alimentos por se tratar de setor essencial. Para a otimização das plantas industriais iniciou-se, em 2020, a jornada de trabalho de segunda a sábado, o que permitiu ampliar o volume de abate e processamento de suínos e aves. Em suínos, houve um incremento de 11,78% no abate diário das sete plantas da Aurora, para 25.135 cabeças.

No segmento aves, o incremento foi de 2,5%, elevan-



A alta foi impulsionada pelas exportações de proteínas para a China aliadas a um dólar valorizado.

do a capacidade para 1.004.381 aves abatidas por dia nas sete unidades avícolas. A produção in natura de carnes suínas deu um salto de 72,9% e atingiu 774.826 toneladas. “A cooperativa central exportou 192 mil toneladas (de carne suína) - ou seja, 57% mais que em 2019 - para 36 países, tendo como principais destinos a China, Hong Kong, Estados Unidos, Chile e Japão”, destacou (Reuters).



NEGÓCIOS em PAUTA

lobato@netjen.com.br

A – Ensino da Música

O primeiro projeto de Educação Musical no país, certificado como Tecnologia Social pela Fundação Banco do Brasil: Escola de Música e Cidadania, objetiva promover a educação cidadã para crianças e jovens por meio do ensino de música. Com uma novidade que promete aumentar ainda mais a propagação do ensino de música, a Agência do Bem abriu a matrícula para interessados em realizar o curso online, por meio da plataforma “Tocando Juntos”, que oferece ensino a distância com foco em instrumentos orquestrais através de videoaulas de curta duração. Cada curso oferece, gratuitamente, acesso a 20 videoaulas planejadas e ministradas por músicos das maiores orquestras do país. Interessados devem realizar inscrição em: (www.agenciadobem.org.br).

B – Assistência ao Consumidor

A Fundação Procon-SP e Ford Motor Company Brasil Ltda assinaram um Termo de Compromisso em que a empresa se compromete a manter assistência ao consumidor com operações de vendas, serviços, assistência técnica, peças de reposição e garantia para seus clientes. Também ficou acertado que a empresa irá criar um canal de contato com o Procon-SP para tratar das questões coletivas e evitar a judicialização das reclamações. O diretor jurídico da Ford, Luís Cláudio Casanova, ressaltou que “esse compromisso é importantíssimo e nos dá a certeza de que os nossos consumidores saberão da seriedade do nosso compromisso de atender às demandas de todos os consumidores Ford, que deverão procurar o Procon-SP ou entrar em contato pelos nossos canais de atendimento”.

C – Família Cessna

A Textron Inc., representada com exclusividade no Brasil pela TAM Aviação Executiva, anunciou mais uma atualização da linha de jatos Cessna Citation, o Citation CJ4 Gen2. O modelo é o maior no segmento leve e passa a oferecer ainda mais recursos, como o aumento da presença de rampa e do conforto em voo, incluindo uma nova escada e corrimão, opções de assento premium e iluminação ambiente aprimorada em todo o jato. Ele conta com excelentes alcance e performance e, agora, com design de cabine totalmente redesenhado, o modelo tem tudo para ser um sucesso de vendas no país. O Citation CJ4 Gen2 é capaz de ligar por exemplo São Paulo a Belém sem escalas, com um excelente nível de conforto, tanto para os passageiros quanto para os pilotos. Mais informações: (www.tamaviacaoexecutiva.com.br).

D – Estágio em Tecnologia

Começaram as inscrições para o Programa de Estágio B2W Tech 2021, com foco na área de Tecnologia. O programa é desenvolvido pela B2W Digital - dona das marcas Americanas, Submarino, Shoptime e Sou Barato - e será realizado de forma remota. O objetivo é capacitar jovens talentos, apaixonados por tecnologia, para que se tornem desenvolvedores juniores em apenas seis meses. Podem concorrer universitários de todo o Brasil e de qualquer curso de graduação. A companhia busca estudantes apaixonados por inovação, que tenham foco em resultados e facilidade para trabalhar em equipe. O programa também é aberto à participação de PCDs. Inscrições podem ser feitas pelo site (https://estagiotech.b2w.io/).

E – Antecipação de Crédito

Fornecedores que possuem contratos ativos com órgãos da Administração Pública Federal já podem solicitar uma antecipação de até 70% de créditos que ainda têm a receber. A medida faz parte do programa AntecipaGov. Na prática, os fornecedores poderão utilizar os contratos administrativos como garantia para fazer empréstimos e financiamentos, em instituições financeiras credenciadas pelo Ministério da Economia. Segundo o governo federal, o valor total dos contratos vigentes, entre os fornecedores e os órgãos da Administração Pública, soma aproximadamente R\$ 65 bilhões. Caso todos os fornecedores solicitassem essa antecipação de 70% dos créditos, cerca R\$ 45 bilhões seriam injetados na economia. Saiba mais em (https://www.gov.br/compras/pt-br/antecipagov).

F – Hidrogênio Verde

A Câmaras de Comércio e Indústria Brasil-Alemanha, por meio da Aliança Brasil-Alemanha para o Hidrogênio Verde, estão buscando oportunidades para ampliar o debate acerca do tema e intermediar a compra e venda desse elemento entre ambos os países, bem como mapeando projetos de empresas brasileiras que possam ser incluídos em um pipeline que será apresentado no país europeu. Para que o Brasil seja contemplado no programa - que prevê a compra da produção local de hidrogênio verde por, pelo menos, 10 anos - é necessário apresentar projetos relevantes que reforcem a importância do país neste segmento. As companhias que tiverem interesse em participar e que tenham projetos relevantes, podem agendar uma reunião por meio do (h2verde@ahkbrasil.com) ou pelo tel. (11) 5187-5213.

G – Inovação Conjunta

A Empresa Brasileira de Pesquisa e Inovação Industrial (EMBRAPPI) e a Agência de Inovação da Suíça (Innosuisse) abrem chamada de cooperação internacional para unir empresas dos dois países em projetos conjuntos de inovação. O objetivo é que as propostas sejam voltadas para o desenvolvimento de soluções e novas tecnologias com potencial de mercado significativo para o Brasil e para a Suíça. Empresas de todos os setores industriais podem apresentar projetos. No entanto, são incentivados o desenvolvimento de PD&I relacionado a: biotech e medtech, agricultura e produção de alimentos, indústria 4.0, materiais avançados, tecnologias de informação e comunicação, energia limpa e água, cidades e comunidades sustentáveis, digitalização e mobilidade. Saiba mais: (www.embrapi.org.br).

H – Carregador da Samsung

A Fundação Procon-SP e a Samsung assinaram um Termo de Compromisso Voluntário para que seja disponibilizado, sem custo, um carregador ao consumidor que adquirir o celular e solicitar o acessório, durante a pré-venda, para qualquer um dos modelos de smartphones da linha Galaxy S21. O acordo entre as partes vale apenas para o Brasil, em outros países a empresa manterá a forma de comercialização sem o fornecimento do acessório. Os consumidores que comprarem o modelo durante o período da pré-venda (que vai até o dia 7 de março), poderão solicitar o carregador pelo site (www.samsungparavoce.com.br), o acessório será entregue pela empresa em até 30 dias corridos, a contar do registro da solicitação.

I – Ouro e Cachaça

A utilização de ouro na gastronomia de luxo data da época do apogeu do império egípcio. Na época, acreditava-se que sua ingestão traria poder, longevidade e, até mesmo, vida eterna. Hoje, com o avanço tecnológico na área de pesquisas, a medicina atesta que a ingestão de ouro puro faz muito bem à saúde. A ideia de criar uma cachaça com flocos de ouro surgiu em 2012. Em 2014, foi lançada a Middas Cachaça, produzida com uma cachaça de dois anos, armazenada em tonel de madeira de amendoim do campo; e uma outra armazenada em aço inoxidável, levando ouro com qualidade de pureza atestada pela União Europeia. A fórmula resulta em um sabor único e especial da bebida, de baixa acidez e de intensa sensação olfativa. Saiba mais em: (www.middascachaca.com.br).

J – Direito Imobiliário

O curso de Direito Imobiliário Empresarial, a ser realizado pela Unisecovi, proporciona ao advogado conhecer, compreender e refletir sobre os aspectos jurídicos do mercado imobiliário atual, abordando os principais contratos, variadas formas de estruturação de empreendimentos e incorporações, fundos imobiliários, securitização, assim como aspectos ligados ao direito do consumidor, ambiental, urbanístico e responsabilidade civil. Destina-se a advogados e bacharéis em direito que atuam na área do Direito Imobiliário. Algumas vagas poderão ser preenchidas por profissionais que não sejam de carreiras jurídicas, mas que tenham curso superior e atuem na atividade imobiliária empresarial. Os interessados devem enviar seus respectivos currículos para (uni@secovi.com.br) para análise (www.unisecovi.com.br).