

Vendas na semana de Páscoa crescem 1,9%, diz Serasa Experian

O Indicador da Serasa Experian de Atividade do Comércio - Páscoa mostra que as vendas nacionais no varejo físico cresceram 1,9% durante a semana santa, de 29 de março a 4 de abril

Aligeira alta aconteceu em relação ao índice negativo registrado no ano passado (6 a 12 de abril de 2020), que chegou a -23,8%, o pior resultado de toda a série histórica, iniciada em 2007.

As celebrações da semana santa e do domingo de Páscoa ocorreram pelo segundo ano consecutivo com medidas de restrição em todo país para evitar mais contaminações pelo novo Coronavírus.

De acordo com índice, no fim de semana de Páscoa, levando em conta apenas os dias de 2 a 4 de abril de 2021, houve queda de 9,5%, com relação ao período de 10 a 12 de abril de 2020.

Para o economista da Serasa Experian, Luiz Rabi, o



Já no fim de semana da Páscoa, de 2 a 4 deste mês, houve queda de 9,5%.

agravamento da pandemia e as medidas de distanciamento social em muitas cidades impactaram o índice. "As pessoas precisaram se adequar para fazer as compras, uma vez que os comércios que ainda seguem abertos funcionaram em horários

reduzidos. Isso fez com que os consumidores se programassem melhor durante a semana e não realizassem compras de última hora, o que acabou se refletindo nos dados das vendas", disse.

Diferente de outros anos, em que os estoques de ovos

de chocolate eram vendidos majoritariamente nos últimos três dias anteriores ao domingo de Páscoa, desta vez a maioria dos produtos típicos foi comercializada com maior antecedência.

Segundo o presidente da Associação Gaúcha de Supermercados (Agas), Antônio Cesa Longo, os estabelecimentos de Porto Alegre contabilizaram queda de até 5% nesta Páscoa. Produtos mais baratos e com menor valor foram as principais alternativas da população como aponta Cesa Longo. "Em lugar do ovo de chocolate grande, o consumidor adquiriu três ou quatro caixas de bombons ou pequenos ovos, presentando pessoas importantes do seu convívio", disse (ABR).

IBGE suspende provas para recenseadores do Censo 2021

O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) decidiu suspender as provas do processo seletivo para recenseadores e agentes censitários que vão trabalhar no Censo 2021. De acordo com o instituto, portanto, as provas não serão mais realizadas nas datas programadas no edital (18 e 25 de abril).

A decisão de suspender as provas foi tomada, segundo o IBGE, devido ao corte de 96% dos recursos previstos no Orçamento Geral da União para a realização do Censo Demográfico, previsto para este ano.

O IBGE destacou, no entanto, que o processo seletivo não foi cancelado e informou que avaliará, junto com o Cebraspe, empresa organizadora do concurso, um novo planejamento para aplicação das provas, a "dependendo de um posicionamento do Ministério da Economia acerca do orçamento do Censo Demográfico".

O concurso para trabalhadores do Censo 2021 oferece cerca de 17 mil vagas para agentes censitários e 182 mil vagas para recenseadores (ABR).

Cade investiga tabelamento de preço de combustíveis

O Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) tem em andamento onze investigações de infrações à ordem econômica no mercado de combustíveis.

Boa parte dos processos diz respeito à atuação de sindicatos no sentido de "induzir uma conduta comercial por parte dos seus associados", disse o presidente do Cade, Alexandre Barreto em audiência pública na Comissão de Assuntos Econômicos (CAE) do Senado.

Segundo o Cade, desde 2013, foram julgados 28 processos sobre o assunto, que abrangeram 17 unidades da Federação. As multas aplicadas somam R\$ 495 milhões em condenações por condutas diversas como formação de cartel entre postos de combustíveis; tabelamento de preços praticados por sindicatos; in-



Conselho analisa atualmente 11 casos suspeitos de infração no setor.

dução de conduta comercial uniforme, que ocorre quando sindicatos ou cooperativas indicam aos associados qual o preço a ser adotado.

De acordo com o conselho, no setor de combustíveis, a tendência de homogeneização de preços faz com que os valores praticados, pelo menos em uma mesma praça, sejam muito próximos.

"Uma coincidência de preços, um fenômeno que, em direito concorrencial, é

conhecido como paralelismo de preços, não significa necessariamente que estamos tratando de um cartel, muito embora o mercado de revenda de combustíveis, principalmente, seja um mercado que, sim, de maneira regular, tem sido investigado pelo Cade. Nós temos diversos indícios de cartéis em investigações específicas que foram conduzidas pelo Cade", explicou Barreto (ABR).



NEGÓCIOS

em

PAUTA

lobato@netjen.com.br

A - 2021 Brazilian Customer Value Leadership Award

A AeC foi reconhecida pela conceituada consultoria americana Frost & Sullivan com o 2021 Brazilian Customer Value Leadership Award. A empresa brasileira de tecnologia especializada em relacionamento com clientes foi premiada por sua atuação inovadora no mercado brasileiro de atendimento ao consumidor. A partir de sua análise do mercado de serviços de terceirização de experiência do cliente no Brasil (CX), a Frost & Sullivan classificou a AeC como uma empresa que oferece uma das propostas mais competitivas do mercado, bem como excelente qualidade, treinamento e um portfólio de tecnologia alinhado com os principais padrões globais.

B - Faturamento cresce 1.081%

A Pernambucanas, marca varejista nacional pioneira em inovações, encerrou 2020 com crescimento de 1.081% no faturamento do e-commerce, recorde na abertura de lojas físicas que totalizaram 38 unidades e EBITDA ajustado positivo em R\$ 358 milhões, mesmo em um ano de intensas restrições de funcionamento em função da COVID-19. Os dados são do balanço financeiro da companhia. A Pernambucanas obteve uma retomada com crescimento em vendas varejo de 14% no ano, em plena pandemia. A conquista é resultado da qualidade no atendimento aos clientes, com NPS (Net Promoter Score) em 77, impulsionado pelo alto índice de engajamento dos mais de 14 mil colaboradores com e-NPS (Employee Net Promoter Score) em 86 (<http://www.pernambucanas.com.br>).

C - Futuro da Indústria da Construção

A edição de lançamento da Smart.Con, que acontece entre os dias 06 e 07 de julho, será uma plataforma pioneira de disseminação de conhecimento, novas tecnologias, inovação e geração de negócios para profissionais de toda cadeia da Indústria da Construção. Além da participação de empresas inovadoras e startups com produtos e serviços diferenciados, o evento também abrigará uma extensa grade de palestras dividida em quatro pilares (Engenharia, Infraestrutura, Real Estate, e Rental) de conteúdo altamente qualificado. A Smart.Con, que já está com inscrições abertas, é organizada pela Messe Muenchen do Brasil, em parceria com a Sobratema (Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração), e conta com o Grupo AIZ como Patrocinador Diamante (www.exposmartcon.com.br).

D - "Marcas Ativistas"

A CBA B+G, agência do grupo WPP especializada em branding, design, pesquisa e inovação, apresenta o estudo "Marcas Ativistas", que traz um conjunto de reflexões e lições para ajudar as marcas a entender diferentes tipos, níveis e possibilidade de ativismo, bem como os riscos e benefícios para aqueles que decidem "levantar sua voz". No atual

contexto social e de negócios, apenas ter um posicionamento não é mais suficiente para as marcas, que precisam construir um engajamento autêntico com uma ou mais causas para se manterem competitivas em seus segmentos de negócios. Porém, muitas ficam pelo caminho e acabam soando oportunistas ou incoerentes com seus valores reais, podendo até sofrer boicotes em um ambiente em que cada deslize pode ser fatal. O estudo completo se encontra à disposição no link: <https://www.cba-bmaisg.com/what-we-think/em-movimento-precisamos-falar-sobre-marcas-e-ativismo>.

E - Vagas para equipe internacional de vendas

A BEILS, escola de inglês inaugurada na cidade de São Paulo em 2019, está em busca de oito (8) profissionais para fazer parte da equipe de vendas LATAM. As oportunidades surgem com a expansão da marca para países da América Latina, como: México, Colômbia, Peru e Chile. As posições disponíveis são: Assistente de Vendas LATAM (3) e Vendedor LATAM (5). O trabalho é realizado de forma presencial, na cidade de São Paulo, e o contato com o cliente é feito por telefone e inteiramente em espanhol. Por isso, é fundamental que o candidato possua fluência ou seja nativo no idioma. Quem for contratado receberá salário fixo + comissão de vendas + benefícios (Vale Refeição, Vale Transporte, Plano de Saúde e Odontológico) + bolsa de estudos para cursar inglês na BEILS. Os interessados devem enviar seus currículos pelo site: jobs.kenoby.com/beils.

F - Webinar sobre Automação Digital

Em tempos de mudanças marcadas pela pandemia da Covid-19, é cada vez mais comum ver empresas em busca de formas práticas para remodelar seus processos de negócio construindo estratégias mais ágeis, flexíveis e previsíveis. Para discutir esse cenário, a ASG Technologies Group Inc, empresa líder no fornecimento de soluções de Gerenciamento de Informações e Sistemas de TI, anuncia a realização do webinar "Acelere sua Transformação Digital no Normal Atual", no dia 14 de abril. Totalmente digital, o encontro destacará como as Plataformas de Automação Digital, incluindo recursos de Inteligência Artificial e Machine Learning prontos para uso em Nuvem e para dispositivos móveis, podem ajudar empresas de qualquer tamanho a agilizar seus negócios. O cadastro é gratuito e pode ser realizado na página do evento (https://www.brighttalk.com/webcast/16255/477447?utm_source=asgSOCIAL).

G - Disseminar inovação junto às MPE

O Acordo de Cooperação Técnica, que prevê aprimoramento do ambiente de negócios e fortalecimento dos empreendedores, será assinado, hoje (7), às 17h30, com o objetivo de potencializar ações e projetos de tecnologia, democratizando o acesso das micro e pequenas empresas à inovação. A iniciativa prevê ações para os próximos três anos incluindo

Transition Management deve crescer no Brasil

Ronaldô Nuzzi (*)

O conceito é simples, prático e extremamente eficaz: contratar um executivo experiente com a missão de atuar em um momento complexo da empresa, por um período determinado

É o desembarque de um helicóptero no meio do oceano, que traz um especialista capaz de assumir um navio com problemas de navegação, focado em levá-lo a um porto seguro, quando enfim, se despedirá de toda a tripulação e sua missão estará concluída. Se no Brasil ainda estamos evoluindo a passos lentos, mas com ótimo potencial para um futuro próximo, o chamado Transition Management (TM) já é prática corriqueira na Europa e nos Estados Unidos.

Trata-se de uma ferramenta de gestão que produz ganhos significativos para empresas dos mais variados setores. Há consultorias europeias, por exemplo, que possuem bancos de talento com mais de 500 profissionais aptos a assumirem missões em cargos de CEO, CFO, COO (C-Level em geral). Esse banco de talentos permite à companhia ter acesso a uma solução rápida para problemas urgentes.

A escolha pelo TM pode ser aplicada em diversos desafios, tanto em situações complexas, como o falecimento de um executivo, ou na ausência inesperada causada por uma decisão pessoal devido a um problema familiar ou de saúde. Há ainda a motivação de um desenvolvimento de um novo negócio que exija a chegada de alguém com preparo para assumir uma missão específica, por um tempo previamente definido.

Seria o caso, por exemplo, de uma empresa que necessite construir uma nova fábrica. Ela poderia utilizar os diretores industrial e comercial para serem responsáveis pelo projeto, mas o que poderia ocorrer com o desempenho desses profissionais em suas funções atuais? A perda de performance por essa excessiva carga de responsabilidade é um dos principais erros estratégicos que as empresas cometem em projetos de expansão.

Entra então a ferramenta de

TM, com a figura de um especialista em um determinado segmento, que assumiria o desafio até que a nova planta começasse a operar, sem que houvesse sobrecarga dos diretores da empresa nesse processo de ampliação da capacidade fabril. Uma vez inaugurada, a empresa já teria um nome escolhido com tranquilidade para reforçar o quadro de gestão, permitindo que o executivo temporário pudesse se desligar do projeto.

Os profissionais que atuam como protagonistas do TM possuem o mesmo grau de maturidade e experiência do time gestor e têm, portanto, recursos técnicos para ajudá-los a passar pela crise ou desafio. Às vezes são ainda mais capacitados do que aquele que eles estão substituindo (o que chamamos de overqualified).

Essa força de trabalho envolve CEOs que chegam aos 60 anos de idade, e muitas vezes, por política da empresa, são obrigados a sair para dar lugar a um novo talento. Esses profissionais ainda estão em plena capacidade produtiva, com muita experiência e vontade de empreender. Assumir desafios com tempo predeterminado de conclusão é estimulante para eles e financeiramente interessante, pois a remuneração de TM chega a ser até 50% maior do que o cargo daquele que ele está substituindo temporariamente.

No Brasil essa prática acontece ainda de forma bem orgânica, movida principalmente por culturas de companhias europeias que já utilizam corriqueiramente em suas matrizes e estendem para filiais em diversas partes do mundo. Mas já há diversos casos de empresas nacionais que começaram a enxergar o benefício de ter acesso a um profissional preparado, que conhece seu segmento e é capaz de entrar na operação como se já tivesse anos de experiência de trabalho na empresa.

O Transition Management é uma ferramenta de gestão eficaz que todo gestor pode ter disponível para utilizar no meio de um cenário tão tumultuado como o que vivemos com a pandemia.

(*) - Matemático com MBA pelo Institut Supérieur de Gestion/Paris e pós-graduação pela Harvard Business School, é CEO da Thompson Management Horizons ([tmh@tmh.com.br](http://tmh.com.br)).

o desenvolvimento de ecossistemas de inovação por todo o país, aceleração de negócios inovadores e eventos de disseminação de inovação como a semana da transformação digital que acontecerá de 26 a 30 de abril e já conta com mais de 15 mil inscritos (www.youtube.com/mcti).

H - Inscrições encerram nesta semana

A Gramado Summit promoverá um concurso voltado para startups na edição de 2021 - que ocorre de 5 a 7 de maio. A vencedora da competição receberá um aporte de até R\$ 200 mil da Ventiur, com possibilidade de chegar em R\$ 1 milhão por meio de co-investimento. As inscrições para participar se encerram sexta-feira (9). Para concorrer, basta ser expositora do evento, ter um modelo que resolva problemas reais e relevantes do setor de atuação, estar em estágio operacional ou pré-operacional; ser escalável, ter diferenciais estratégicos e mercado amplo, ter dois ou mais sócios, sendo pelo menos um com dedicação exclusiva e um sócio técnico. As interessadas devem preencher o formulário disponibilizado no site da Gramado Summit (https://gramadosummit.com/batalha-de-startups?utm_campaign=Inscri%C3%A7%C3%B5es+para+Batalha+de+Startups+da+Gramado+Summit+encerram+nesta+semana&utm_content=Batalha+de+Startups+%281%29&utm_medium=email&utm_source=EmailMarketing&utm_term=Inscri%C3%A7%C3%B5es+para+Batalha+de+Startups+da+Gramado+Summit+encerram+nesta+semana).

I - Projeto de apoio

Para ajudar a fortalecer a economia Paraíba, a Rede Tambaú de Comunicação (RTC) lançou o projeto #TambaúTMJ (Tambaú Tamo Junto) para divulgar gratuitamente produtos e serviços de micro e pequenos empreendedores paraibanos. Os conteúdos estão sendo veiculados gratuitamente na TV Tambaú (afiliada do SBT na Paraíba), na rádio Jovem Pan João Pessoa, no Portal T5 e nas redes sociais como uma forma de ajudar a movimentar a economia do estado. Para participar do projeto, os empresários devem gravar vídeos ou áudios de até 30 segundos na horizontal e enviar junto com nome, telefone, bairro ou cidade e perfil na rede social para o whatsapp (83) 98832-3466. Os materiais passam por triagem da produção da RTC e, após a seleção, são editados e veiculados nos programas ou intervalos da TV Tambaú e da Rádio Jovem Pan João Pessoa. O projeto #TambaúTMJ também inclui a publicação de matérias especiais e indicações de produtos e serviços no Portal T5 e nas redes sociais da RTC.

J - Aplicativo de CX para colaboradores

O CX (sigla em inglês para experiência do cliente (Customer Experience)) tornou-se uma estratégia essencial para as empresas e, acima de tudo, deve estar incorporado no DNA organizacional. A tecnologia, por sua vez, tem contribuído nesse aspecto com a sua rapidez e praticidade. O aplicativo Embaixadores de CX, lançado pela MindBe, empresa especialista em performance e inovação de CX, para uma grande empresa de meios de pagamento parceira é um exemplo de ferramenta digital que tem solucionado problemas e fortalecido a marca no mercado. O colaborador da empresa ao identificar a necessidade dos estabelecimentos (que pode ser desde um suporte, credenciamento, reposição de bobina ou até uma reclamação ou elogio), registra a ocorrência e envia para a central de relacionamento, que irá interagir com o cliente de origem levando a solução em tempo real. Em contrapartida, o colaborador que participa da ação está envolvido em uma gamificação, com a qual recebe prêmios e a empresa ganha mais agilidade e reputação positiva com processos mais eficientes (www.mindbe.com.br).