

# Queda das expectativas piora o clima econômico na América Latina

O Indicador de Clima Econômico da América Latina (ICE), divulgado ontem (23) pelo Ibre/FGV, mostra que o resultado do quarto trimestre interrompeu a recuperação que vinha sendo observada desde o segundo trimestre de 2020

O índice, que havia passado para a zona de clima econômico favorável, com 101,4 pontos na sondagem do terceiro trimestre, recuou 20,8 pontos no quarto trimestre.

O ICE é medido pela média geométrica entre o Indicador da Situação Atual (ISA) e o Indicador de Expectativas (IE).

O ISA registrou uma pequena queda de 1,1 ponto, ao passar de 59,1 pontos para 58 pontos e continua na zona desfavorável. Mas o que influenciou a queda desse trimestre foi o resultado do IE que despencou 45,5 pontos, ao passar de 150,6 pontos no terceiro trimestre para 105,1 pontos no quarto trimestre. Essa é a segunda maior queda entre duas son-



A questão da pandemia, não pode ser destacada como a principal razão para a reversão das expectativas.

das expectativas pessimistas e incertezas trazidas pela pandemia da Covid-19. De acordo com a análise, nesse último trimestre do ano de 2021, a questão da pandemia, embora ainda

causadora de incertezas e com resultados distintos em termos de imunização entre os países da região, não pode ser destacada como a principal razão para a reversão das expectativas.

das expectativas pessimistas e incertezas trazidas pela pandemia da Covid-19. De acordo com a análise, nesse último trimestre do ano de 2021, a questão da pandemia, embora ainda

causadora de incertezas e com resultados distintos em termos de imunização entre os países da região, não pode ser destacada como a principal razão para a reversão das expectativas.

Para a América Latina, a falta de confiança na política do governo, seguido de instabilidade política e corrupção, são os três principais problemas da região. Observou-se o elevado percentual de 67,4% da falta de confiança na política do governo. “No Brasil, a falta de confiança na política econômica e instabilidade política receberam o mesmo percentual de 66,7%, seguido de infraestrutura inadequada e aumento da desigualdade de renda”, informou o Ibre/FGV (ABR).

## Outubro teve as mais baixas correções salariais fechadas no ano

As negociações salariais do mês de outubro apresentaram o pior resultado para os trabalhadores entre as data-base de 2021 analisadas pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (Dieese). Em comparação ao mesmo mês do ano passado, os acordos fechados em outubro de 2021 também foram piores para os empregados.

De acordo com dados divulgados pelo Dieese, 65,1% das correções salariais acordadas em outubro ficaram abaixo da inflação medida pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC), do IBGE. As correções em percentual igual à inflação totalizaram 21,1% dos casos, e os resultados com valores acima do índice, 13,8%. Em outubro de 2020, os resultados foram 30,4%, 36,2% e 13,7%, respectivamente.

Considerando as negociações ocorridas desde o início do ano até outubro, o percentual de reajustes abaixo da inflação está em 49,8%. Resultados iguais ao índice inflacionário são observados em 33,4% do total analisado; e acima, em 16,8% dos casos.

No acumulado do ano, o setor de serviços continua apresentando elevado índice de reajustes abaixo da inflação (61,4% do total no setor); a indústria, o maior percentual de resultados acima do INPC (23,5%); e o comércio, o maior percentual de correções em valores iguais ao índice inflacionário (47,9%).

Conforme o Dieese, os preços tiveram aumento médio de 1,16% em outubro e acumulam alta de 11,08% em 12 meses, percentual que equivale ao reajuste necessário para a recomposição salarial das negociações com data-base em novembro (ABR).



Maioria dos acordos feitos no mês passado ficou abaixo da inflação.

### You Inc Incorporadora e Participações S.A.

CompANHIA Aberta-Categoria "A"  
CNPJ nº 11.284.204/0001-18 - NIRE 35.300.393.775

**Fato Relevante**

A You Inc Incorporadora e Participações S.A. ("You" ou "Companhia"), em atendimento ao disposto no artigo 157, §4º, da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e na Resolução CVM nº 44, de 23 de agosto de 2021, informa ao mercado, em benefício de divulgar projeções de lançamentos e direcionamento estratégico da Companhia, que espera lançar cerca de R\$ 527 milhões em Valor Geral de Vendas ("VGV") nos próximos meses do ano, alcançando a marca de aproximadamente R\$ 1,2 bilhão para o exercício de 2021. A projeção acima já inclui o valor de R\$ 644 milhões referentes aos lançamentos residenciais realizados até outubro de 2021. Os R\$ 527 milhões de VGV estão divididos em 03 empreendimentos que dão início ao novo direcionamento estratégico da Companhia de atuação no segmento de luxo, com apartamentos de tipologia média acima de 100 m², e tickets médios acima de R\$ 4 milhões. Localizado em região estratégica da capital paulista e a 300 metros da estação de metrô Paraíso, o Alto by You terá 50 unidades entre 131 e 134 m², com VGV de R\$ 123 milhões. O lançamento seguinte da You, Inc, que foi escolhido pelo renomado Grupo Emiliano para inaugurar a marca V3rso, será o V3rso Jardins Tailored by Emiliano. Localizado na Alameda Santos, o empreendimento terá 105 unidades de 23 a 26 m², 15 unidades de 23 a 26m², 39 unidades NR de 28m² e 93 unidades de 1 dormitório de 33 a 40m² com 1 vaga, com VGV potencial de R\$ 249 milhões. Para encerrar o exercício de 2021, pensado, projetado e decorado pelo renomado Studio Arthur Casas e localizado na esquina da Alameda Jauá x Alameda Campinas, o Casa Jardine Jauá terá 32 unidades de 145,50 m², com VGV potencial de R\$ 155 milhões. Acreditando na força do segmento para os próximos ciclos e com flexibilidade para capturar as oportunidades do mercado, a Companhia vem compondo seu land bank com terrenos que ilustram essa nova estratégia, como a aquisição de terreno em Moema e um lote de terreno em formação no bairro de Pinheiros, no terceiro trimestre do ano. Este fato relevante contém projeções que refletem somente a percepção da administração da You, estando sujeitas a riscos e incertezas. Tais projeções estão sujeitas a diversos fatores, tais como condições gerais da economia, do mercado, do setor imobiliário, de órgãos públicos e de fatores operacionais. Em virtude dessas incertezas, o investidor não deve tomar nenhuma decisão de investimento com base nessas estimativas e projeções sobre operações futuras, pois não constituem promessa de desempenho. Qualquer alteração na percepção ou nos fatores supracitados pode fazer com que os resultados concretos diverjam das projeções efetivadas e divulgadas. A projeção acima indicada será incluída no Formulário de Referência da Companhia e estará disponível nos sites da CVM e da Companhia, dentro do prazo legal. São Paulo, 24 de novembro de 2021. David Leon Rubinsohn - Diretor de Relação com Investidores

## Buy now, pay later: vantagens para as varejistas e consumidores

Jeison Schneider

De uns tempos para cá, muito se ouve falar sobre 'buy now pay later' e diversas pessoas já se depararam com esta expressão

O termo começou a ser usado fora do país por novas empresas que iniciaram suas operações de vendas a prazo sem o uso do cartão de crédito. Ele começou a reverberar no Brasil como algo novo, embora aqui o "compre agora e pague depois" não seja exatamente uma novidade. Nada mais é do que um sistema de crediário, modalidade que existe há anos e traz uma série de benefícios para os consumidores e o setor varejista brasileiro.

Estudos indicam que o sistema de crediário foi criado em 1858, por um empresário que vendia máquinas de costura. Porém, ele ganhou mais relevância no varejo em 1950, quando as Casas Bahia implementaram o carnê físico. Portanto, não é de hoje que os consumidores criaram uma cultura de parcelar compras, enquanto os lojistas aprenderam que nessa modalidade o cliente retorna para pagar o carnê e acaba comprando novamente.

Esse processo fez com que o modelo de negócio se consolidasse por aqui. Apesar de bastante comum, só agora o resto do mundo está entendendo a eficiência do varejista parcelar as vendas com o consumidor pagando "mais tarde". Mas afinal, o que é então o 'buy now pay later' e qual a diferença para o crediário tradicional? Basicamente, o termo tem sido explorado com um foco digital, ou seja, no e-commerce. E aí que está a diferença. Entretanto, no fim das contas, seja no digital ou no carnê físico, o conceito do crediário é o mesmo.

Em relação ao modelo, lá fora as lojas pagam uma taxa de operação de crédito e parcelam as compras em até 4 vezes. Em alguns países este pagamento ocorre a cada 15 dias e, em outros, de forma

mensal. Já aqui, o crediário funciona com outras variáveis, como em relação ao primeiro vencimento, que geralmente pode ser em 30, 60, 90 ou 120 dias após a compra, e com parcelamento de duas até 24 vezes, dependendo do valor da transação.

Isso ocorre porque o varejista brasileiro tem um relacionamento muito forte com o crediário e faz esforço para o consumidor usar este canal de vendas. Um dos grandes benefícios para os lojistas é que o crédito facilita a venda e gera fluxo na loja com o recebimento das parcelas. Para o consumidor, o empoderamento financeiro é a maior vantagem.

O acesso ao crédito que as lojas podem oferecer é um diferencial principalmente para as classes C e D, que geralmente não tem cartão de crédito ou quando possuem deixam para usá-lo em momentos de crise e necessidade. Existe também o benefício mútuo que é a construção do relacionamento entre lojista e cliente.

Tanto aqui quanto fora, ainda há muito espaço para o crescimento do crediário, pois o mercado varejista entende cada dia mais que essa modalidade vai além de ser um canal de vendas. Afinal, ela também gera receita pelo serviço financeiro, desde juros no parcelamento até serviços como carteira digital e empréstimo pessoal. A tendência é que diversas empresas do exterior venham atuar no mercado nacional, mas algumas poderão patinar ao não entender a essência do negócio em âmbito nacional.

Já outras irão entender o risco da operação, mas não terão familiaridade, uma vez que o modelo de relacionamento é muito diferente do cartão e com raízes bastante peculiares. Apesar disso, sem dúvida, o termo popularizado no exterior pode beneficiar o crescimento do crediário no Brasil e boas oportunidades no setor surgirão pela frente.

(\*) - É sócio-fundador e CEO do Meu Crediário e pioneiro na modalidade 'buy now pay later' no Brasil.



**NEGÓCIOS em PAUTA**  
lobato@netjen.com.br

### A - Tatuagens para Mulheres

Mulheres que passaram pelo câncer de mama, traumas, queimaduras e violência doméstica poderão receber tatuagens para cobrir as cicatrizes pelo SUS, no estado de São Paulo. Isso porque a Assembleia Legislativa paulista aprovou o projeto criado em coautoria com o deputado Rodrigo Gambale, que propõe ao governo estadual que estabeleça parcerias com tatuadores. Segundo a deputada Patrícia Bezerra, a ideia é que sejam feitos atendimentos gratuitos, por tatuadores, às mulheres que sofreram lesões, por razões diversas, e que resultaram em marcas na pele. "São tatuagens reparadoras e/ou artísticas que poderão amenizar e camuflar, essas cicatrizes que muitas vezes trazem dor e sofrimento", diz Patrícia

### B - Trabalhar em Fintechs

O mercado de fintechs tem crescido e atingido novos patamares no Brasil nos últimos anos, ditando até mesmo tendências internacionais. Atenta a essa dificuldade, a Justa, uma das fintechs de serviços financeiros que mais cresce no Brasil, criou o curso "Como ter sucesso no segmento das fintechs?", que será totalmente gratuito e 100% online, na Academia Justa, para capacitar o máximo de pessoas que desejam atuar nesse meio. Não há limite de vagas, a plataforma pode receber milhares de alunos. O curso será realizado entre 1º e 29 de dezembro, dividido em três módulos: 'Inovação e Empreendedorismo para Fintechs'; 'Estratégia de Gestão de Vendas'; e 'Gestão Financeira'. Inscrições estão abertas até sábado (27) e podem ser feitas em: (https://www.sympla.com.br/).

### C - 62 Gun Salute

O raro whisky escocês 'Royal Salute 62 Gun Salute' celebra o legado de gerações ao longo dos anos por cada um dos cinco Master Blenders, que criaram o Royal Salute desde sua concepção em 1953. Sempre relacionado com a realeza britânica, teve seu lançamento em meio às celebrações oficiais do aniversário da Rainha em Londres, em junho de 2010 e contou com a presença de Sua Alteza Real o Príncipe Michael de Kent. Cada garrafa de cristal de parede dupla é soprada pelo Master Glass Blower. O brasão é pintado à mão em ouro líquido e a garrafa é finalizada com uma gola headada a ouro e uma rolha de vidro fixada na coroa. Um lote de garrafas, ao custo unitário de R\$ 18.990,00, está disponível em: (https://www.drinksandclubs.com.br/whisky-escoces-royal-salute-62-anos/p).

### D - Dinâmica do Universo

O Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação da USP, em São Carlos, sediará a Escola Patricio Letelier de Física-Matemática.

A 3ª edição do evento ocorrerá entre os dias 28 de novembro e 3 de dezembro, focada em diferentes áreas da física matemática e teórica. A Escola busca estimular discussões sobre as lacunas no conhecimento acerca da dinâmica do universo, fomentando ideias sobre como as leis que regem o nosso conhecimento do nível microscópico ao macroscópico - dos átomos às galáxias - se relacionam. O programa, em formato online, contará com três palestras e quatro minicursos, com professores nacionais e internacionais, e temas como simetrias, gravitação, buracos negros e teoria do caos. Formulário para participação está disponível no site do evento: (http://monge.u-bourgogne.fr/gdito/letelier2021).

### E - Veículos Elétricos

A Americanas S.A. está incorporando 100 novos veículos utilitários elétricos para expandir sua frota logística ecoeficiente para mais cinco estados. Além das cidades do Rio de Janeiro e São Paulo, os veículos farão parte da operação last mile (última milha de entrega, que leva o produto até a casa do cliente final) da companhia nas cidades de Belo Horizonte, Brasília, Curitiba, Gravataí, Fortaleza e Recife. Com isso, a companhia reafirma o objetivo de ter, até o fim de 2021, 500 veículos em sua frota ecoeficiente - entre eles bikes elétricas e convencionais, tuk-tuks e automóveis. A frota ecoeficiente é uma das iniciativas da estratégia ESG da Americanas S.A. que, na frente ambiental, tem o compromisso de neutralizar suas emissões de carbono e se tornar NetZero até 2025. Os utilitários são 100% elétricos, garantindo zero emissão de poluentes e têm capacidade para 650 kg de carga útil.

### F - Segurança da Informação

A Trend Micro, líder mundial em soluções de cibersegurança, promove nos dias 27 e 28, o desafio Virtual Threat Defense Challenge XDR edition (TDC), dentro da programação da BHack Conference 2021. A 10ª edição da conferência de segurança da informação - que já se consolidou no cenário nacional como um dos eventos de maior importância do setor - reunirá uma série de especialistas em cibersegurança. Confirmados nomes como Sophia d'Antoine, fundadora da empresa de segurança Margin Research, sediada em Nova Iorque; Liliane Scarpari, Senior Cloud Security Advisor da multinacional de petróleo e gás ExxonMobil e Maximiliano Soler, Security Engineer da Asapp, empresa de tecnologia voltada para experiência do cliente, entre outros. Incrições gratuitas e mais informações: (www.trendmicro.com).

### G - Mercado da Construção

Amanhã (25), a partir das 15h00, a cadeia produtiva da construção estará reunida virtualmente para acompanhar as informações a serem

apresentadas por especialistas em um dos principais eventos estratégicos para o setor: o Tendências no Mercado da Construção. Outro destaque será o ESG (Governança Ambiental, Social e Corporativa), sobre os Impactos e Perspectivas do Conceito ESG nas Corporações, na Sociedade e na Economia. Ainda na programação, o público poderá acompanhar os depoimentos de importantes personalidades de empresas e entidades do setor da construção. As inscrições são gratuitas e podem ser feitas diretamente no link: (http://sobrtematendencias.com.br/).

### H - Grafiteiros e Painéis

O iti, banco digital do Itaú Unibanco, juntou cinco artistas locais para criarem painéis de grafite em ruas de São Paulo, Rio de Janeiro, Salvador e Recife. Leco Graffiti, Daniel Nadi, Celso Gitahy, Robson Lago e Marcos Lima integram a campanha "Graf iti" que está em regiões movimentadas das cidades. Os grafites têm um QR Code que direciona para um conteúdo making of da produção das artes, com um destaque aos artistas por trás das obras. No entorno das obras, haverá publicidade no mobiliário urbano, relógios, pontos de ônibus, estações de metrô e outdoors. A campanha traz a pluralidade dos artistas e das ruas. "A arte do grafiti é democrática, fomenta a cultura periférica e amplia as vozes marginalizadas", conta Thais Pitsch, gerente de marketing do iti.

### I - Alimentação Saudável

O Carrefour firmou parcerias com duas startups que auxiliarão a rede a se aproximar ainda mais de pequenos produtores e fornecedores regionais. O trabalho conjunto com a Local.e (www.local.e.com.br) e a Muda Meu Mundo (www.mudameumundo.com.br) contribuirá para ampliar a oferta de produtos com características locais e regionais, além de alimentos mais frescos, em todas as lojas. Após um longo processo para entender as principais demandas desses produtores, o Carrefour passa a oferecer um prazo de pagamento vantajoso, maior facilidade no processo de cadastramento, isenção de taxas logísticas e simplificação do contrato. Hoje, o Carrefour já conta com cerca de 9 mil itens regionais de mil fornecedores em suas lojas.

### J - Facilities Management

A Sodexo On-site, líder mundial em serviços de alimentação, que tem intensificado seus investimentos no ecossistema de startups brasileiro, com o objetivo de apoiar iniciativas inovadoras que desejam fazer história mundo afora, abriu inscrições para aceleração de startups. O programa, que terá duração de quatro meses, selecionará startups para a próxima mentoria com executivos da empresa e especialistas da aceleradora corporativa Liga Ventures. O objetivo é fazer conexões entre as startups participantes e as áreas de negócio da Sodexo On-site Brasil, gerando interações e oportunidades para os jovens empreendedores, além de buscar soluções para os desafios enfrentados no dia a dia da empresa e clientes. Para isso, o programa busca startups com sinergia com a temática de soluções em Facilities Management. Outras informações: (site https://sodexoaccelerator.com.br/).