



Ética e Integridade

Denise
DebiasiOuça o que o
mercado tem a dizer

Um dos técnicos mais vitoriosos do futebol brasileiro no século XXI costuma confidenciar que escolhe os jogadores titulares da sua equipe a partir do que o gramado lhe diz. “O campo fala” virou quase um bordão desse treinador, que chegou até a seleção. Em sua visão, não é ele quem define os onze atletas que começam os jogos e sim o desempenho de cada um dos comandados nos treinamentos e nas partidas. Ou seja, cabe ao comandante escutar os sinais emitidos pelo campo de jogo e tomar as melhores decisões. A partir desse princípio filosófico-sinestésico, é mais fácil, justo e certo definir o time titular. Assim, a equipe estará pronta para encarar os mais temíveis adversários e ganhar os principais campeonatos da temporada.

Trazendo esse ensinamento para o mundo dos negócios, um valor empresarial que executivos, gestores e empreendedores devem ter é escutar diariamente o que o mercado tem a dizer. Recorrendo à intertextualidade futebolística, afirmo com segurança: o mercado fala! E fala muito! Às vezes, ele grita para todos ouvirem. Em outras oportunidades, as informações transmitidas vêm bem sutilmente, sendo captadas apenas pelos ouvidos mais apurados. Independentemente da forma com que a fala chega, o caminho para o sucesso das empresas passa quase sempre pelo entendimento das pistas deixadas por clientes, fornecedores, distribuidores, sócios, funcionários, colegas, concorrentes, governo, mídia, pesquisas etc. É impossível prosperar em setores competitivos e em constante mudança sem ouvir o que os mais diferentes agentes do mercado estão expressando.

O problema é que, em meio à rotina de trabalho atribulada e desgastante, a maioria dos profissio-

nais fica mergulhada em tarefas burocráticas e em atividades pouco relacionadas a escutar o que o mercado diz. Muitos não têm tempo ou interesse de captar as informações que voam aos quatro ventos. Aí quando alguém encontra uma brecha na agenda e consegue captar uma tendência ou uma novidade é normalmente visto como um profissional criativo, genial ou inteligente. Sendo que, na verdade, o que fez foi um tanto óbvio para quem conhece a dinâmica empresarial. Como diria a antiga música de Roberto Carlos: todos estão surdos!

Se você é empresário, líder de equipe, administrador de empresa, gestor de negócio ou pequeno empreendedor, por favor, aprenda a ler os sinais passados pelo mercado. E, uma vez aprendida essa prática, ensine/incentive sua equipe a repeti-la rotineiramente. É a utilização adequada dessas informações que vai catapultar sua organização para o sucesso. Juro que não consigo ver uma companhia rentável, em crescimento e com alta credibilidade sem uma audição apurada e sem profissionais altamente interessados no que os agentes do mercado têm a dizer.

Por essas e outras, uma empresa de visão é aquela que sabe ouvir muito bem o que se fala por aí. Coloque esse conceito em prática o quanto antes. Sei que muitas companhias têm em seus valores empresariais a atenção aos clientes. Contudo, a busca pela compreensão das necessidades e dos desejos do mercado deve ser uma preocupação de todos na empresa e uma ação em tempo integral de toda a equipe.

Saiba quem é a nossa Colunista:

Denise Debiasi é CEO da Bi2 Partners, reconhecida pela expertise e reputação de seus profissionais nas áreas de investigações globais e inteligência estratégica, governança e finanças corporativas, conformidade com leis nacionais e internacionais de combate à corrupção, antissuborno e antilavagem de dinheiro, arbitragem e suporte a litígios, entre outros serviços de primeira importância em mercados emergentes.

Exportações brasileiras de bens industriais para os EUA batem recorde

As exportações de bens industriais do Brasil para os EUA atingiram o patamar histórico de US\$ 29,9 bilhões em 2023, revela a edição mais recente do “Monitor de Comércio” da Amcham Brasil

Os principais produtos exportados nessa categoria incluem o aço, aeronaves e suas partes, equipamentos de construção civil, suco de laranja, motores e máquinas elétricas, celulose e produtos do setor automotivo, entre outros.

“O valor sem precedentes das exportações industriais brasileiras para os EUA em 2023 reflete a qualidade das trocas com o nosso maior parceiro econômico, caracterizadas por expressiva diversificação, intensidade tecnológica e agregação de valor, com impacto positivo na geração de empregos e renda no Brasil”, analisa Abrão Neto, CEO da Amcham.

Os EUA seguem como o principal mercado para a indústria de transformação do Brasil, representando 16,9% de todas as vendas externas desse setor para o mundo no ano e superando os demais parceiros, como a União Europeia (US\$ 23,6 bilhões) e o Mercosul (US\$ 19,4 bilhões).

“Esse recorde coloca em evidência a importância da relação bilateral, sobretudo em um contexto em que o Brasil tem priorizado objetivos como a neoindustrialização, maior participação de produtos industriais na pauta exportadora e



atração de investimentos produtivos”, complementa Abrão Neto. Outros destaques do Comércio Brasil-EUA em 2023:

• **Recorde no volume das exportações - Apesar de uma ligeira queda em valor (-1,5%, equivalente a US\$ 571 milhões), o volume das exportações para os EUA foi o maior já registrado, alcançando 37 milhões de toneladas - aumento de 8,2% em relação a 2022.**

• **Crescimento em produtos exportados representativos - Cinco dos dez principais itens exportados para os EUA tiveram aumento em valor, com destaque para semi-acabados de ferro ou aço (+7,2%), equipamentos de engenharia civil (+49,3%),**

óleos combustíveis de petróleo (+150,9%), celulose (+1,9%) e sucos de frutas (+37,7%).

• **Significativa redução no Déficit Comercial - Caiu 92,1%, passando de US\$ 13,9 bilhões em 2022 para US\$ 1,1 bilhão em 2023, marcando o menor déficit desde 2017.**

• **Queda nas importações de petróleo e derivados - As importações brasileiras vindas dos EUA diminuíram 26%, principalmente em razão da forte contração nas compras de petróleo e derivados (combustíveis, gás natural e petróleo bruto). Mudanças globais nas rotas de comércio, queda nos preços de petróleo e derivados e menor uso de termelétricas no Brasil**

explicam grande parte dessa redução.

• **Pauta importadora industrial - Entre os principais produtos industriais importados, destacam-se o aumento no valor importado de motores e máquinas não elétricos (+15,1%), aeronaves (+10,7%), instrumentos de medição e verificação (+14,1%) e outros medicamentos, incluindo veterinários (+22,1%).**

Para 2024, a Amcham projeta um ligeiro aumento no comércio bilateral devido ao crescimento previsto para as economias e as importações de ambos os países, mesmo que em baixa intensidade, estabilização dos preços internacionais e demanda crescente nos setores industrial e de construção civil norte-americanos. O ano de 2024 também marca os 200 anos de relações diplomáticas entre os dois países.

“Além de celebrar os resultados nessa longa e sólida trajetória de parceria, o bicentenário das relações Brasil-EUA oferece um contexto emblemático para lançar as bases de um novo ciclo para o aprofundamento da integração bilateral”, destaca o CEO da Amcham Brasil. - Fonte e mais informações: (www.amcham.com.br/monitor).

Confira atitudes para melhorar seu planejamento financeiro

Um ano novo começou e, com ele, uma série de sonhos, objetivos e contas a pagar. Mas como tornar o planejamento financeiro algo mais simples e positivo em 2024? E como chegar em dezembro com as contas em ordem?

De acordo com Thiago Martello, fundador da Martello EF, empresa que abocanhou investidores no programa Shark Tank Brasil ao oferecer uma metodologia própria, um bom planejamento financeiro começa na mudança de hábitos com relação às finanças. “É preciso mudar o que não está funcionando. Da mesma forma que alguém que quer emagrecer deve alterar o cardápio de todo dia, quem quer ficar de bem com as finanças precisa mudar a forma de lidar com dinheiro”, explica.

Para o educador e planejador financeiro, uma das primeiras atitudes a serem tomadas é entender em detalhes as receitas e despesas. “Apenas desta forma é possível saber para onde está indo o dinheiro e, a partir daí, reduzir despesas supérfluas, elaborar orçamentos mais realistas ou entender a necessidade de se ganhar um extra”, afirma. Uma segunda atitude a ser tomada é entender que há despesas que acontecem todos os anos e que, muitas vezes, são negligenciadas.

“Neste começo de ano, por exemplo, chegam as contas relacionadas a IPVA, IPTU, seguro, matrícula de escola e etc. Elas são contas que chegam sempre, mas muita gente esquece de colocá-las no orçamento anual e, quando chegam, precisam recorrer a empréstimos para dar conta. O correto é inseri-las no orçamento, de forma que, caso uma renda extra chegue, esse valor extra já seja separado com a finalidade de quitar essas contas”, sugere.

O especialista também acredita que é preciso estabelecer objetivos claros e realistas para o ano. Por



exemplo, se você quer chegar em dezembro com R\$ 5 mil guardados, o que precisa fazer mês a mês para que isso aconteça? Definir objetivos é importante e ajuda a tornar a realização do seu planejamento mais fácil. Vale para guardar dinheiro para uma viagem, criar uma reserva ou simplesmente quitar as dívidas ou começar a investir diz.

Martello também aposta na automatização das finanças para quem quer melhorar o planejamento financeiro em 2024. “Não acredito em planilhas, caderninhos nem nada do tipo, pois sabemos que a grande maioria das pessoas não consegue preenchê-los de forma regular. Quando você coloca os boletos para serem pagos de forma automática, por exemplo, não corre o risco de esquecer e nem de pagar juros.

É um dos exemplos que eu recomendo para quem quer facilitar a vida e melhorar a organização das finanças neste ano, mas toda a nossa metodologia está centrada em automatizar o que é possível”, finaliza. Fonte e mais informações: (https://martelloef.com.br/).