Edição 004

Quarta-feira, 02 de agosto
à terça-feira, 08 de agosto/2023
Distribuição gratuita

economicnewsbrasil.com.br

ECONOMIC NEWS | BRASIL
NOTÍCIAS DE VALOR

Economia

Fecomércio-CE lança o programa Baião Social para beneficiar 250 organizações civis

A vice-governadora do Ceará, **Jade Romero**, e presidente do Sistema Fecomércio Ceará, deputado federal **Luiz Gastão**

Com o objetivo de fortalecer as Organizações da Sociedade Civil (OSC) de Fortaleza que estão cadastradas em projetos desenvolvidos pelo Sesc e pelo Senac, o **Sistema Fecomércio-CE lançou o programa Baião Social**. Esse programa foi desenvolvido em parceria técnica com o Centro Integrado de Estudos e Programas de Desenvolvimento Sustentável (CIEDS).

Foto: Imagem Divulgação Amazon

Investimento

"O Rei dos Dividendos": a inspiradora autobiografia de Luiz Barsi Filho

Pág 10

Tecnologia

FIERN e empresas associadas criam o primeiro Cluster Tecnológico Naval do Rio Grande do Norte

Pág 04

Negócios

Crescimento robusto de 17% marca semestre do setor atacadista distribuidor, aponta ABAD

Pág 06

Poder

STJ define Justiça Estadual como competente para processos de superendividamento, mesmo com ente federal

Pág 04

Editorial

Indicadores Nacionais de Ciência, Tecnologia e Inovação 2022: um alerta para o futuro do Brasil

Investimentos em declínio, produção científica em baixa: o chamado para uma mudança urgente nas pesquisas brasileiras

O Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI) publicou os Indicadores Nacionais de Ciência, Tecnologia e Inovação do ano de 2022, trazendo uma análise preocupante sobre o estado da pesquisa e desenvolvimento no país. O documento ressalta que o Brasil necessita de uma melhoria considerável no ecossistema de pesquisa para avançar globalmente.

Um fator alarmante é a queda de 8,2% no investimento em pesquisa e desenvolvimento no Brasil de 2019 a 2020. O valor foi de R$ 95,3 bilhões em 2019 para R$ 87,1 bilhões em 2020, representando uma redução significativa, principalmente no setor empresarial que diminuiu o investimento em R$ 9 bilhões.

Em termos de Produto Interno Bruto (PIB), o investimento caiu de 1,21% para 1,14% nesse período, com um aumento nos gastos públicos, mas uma redução nos gastos empresariais. Esses números são preocupantes, principalmente quando comparamos o Brasil com as principais economias globais, como Estados Unidos e China.

Outro indicador preocupante é a queda de 7,4% na produção brasileira de artigos científicos em 2022, sendo a primeira redução desde 1996. Entre os países analisados, Brasil e Ucrânia foram os que apresentaram as maiores quedas na produção científica em 2022-2021.

Foto: Pixabay/Pexels

No Brasil, a área mais afetada foi ciências agrárias, com uma diminuição de 13,7%, seguida por ciências da natureza (-8,2%), ciências médicas (-6,8%) e engenharia e tecnologias (-6,2%).

A ciência é, indubitavelmente, um esforço de longo prazo, e o Brasil tem uma tradição de instabilidade no investimento em ciência e tecnologia. Há países que mantêm estabilidade no investimento em ciência e tecnologia, independente de mudanças governamentais. Contudo, o Brasil, nos últimos anos, mudou completamente sua postura em relação à ciência, gerando instabilidade e insegurança.

Os dados revelados são um alerta para a necessidade de mudança na postura e estratégia frente à ciência, tecnologia e inovação no Brasil. É vital que os líderes reconheçam a importância dessas áreas para o crescimento e desenvolvimento nacional, e tomem medidas urgentes para reverter essa tendência de queda e instabilidade. Somente com uma abordagem coordenada e comprometida, o país pode esperar avançar em inovação e manter-se competitivo na arena global.

Tecnologia

Inovação e previsibilidade climática: o escudo do agronegócio contra o El Niño

Avanços tecnológicos elevam a precisão das previsões climáticas, amenizando os impactos na agricultura brasileira

Com a chegada do inverno brasileiro e a perspectiva do fenômeno El Niño, os produtores agrícolas do país estão atentos às consequentes variações climáticas. O Centro de Previsão Climática da Administração Oceânica e Atmosférica dos Estados Unidos (NOAA) prevê uma forte intensidade do fenômeno (56%), que pode se estender até março de 2024, ocasionando secas severas no Norte e Nordeste, e intensas chuvas no Sul do Brasil.

Essas mudanças climáticas trazem incertezas e desafios para a segurança alimentar e a produção agrícola. No entanto, graças ao uso da tecnologia, tem sido possível melhorar a previsão desses fenômenos, reduzindo seus impactos imprevistos.

Com o clima como principal preocupação no setor do agronegócio, a previsibilidade se torna crucial", afirma Bruno Barros, especialista em tecnologia para o agronegócio. Um estudo recente da EY Decarbonization Framework evidenciou que 47% dos investidores no setor consideram as mudanças climáticas como o principal risco.

Barros destaca a agricultura de precisão como um dos avanços tecnológicos mais promissores. Essa abordagem utiliza sensores, drones e sistemas de monitoramento para coletar dados em tempo real sobre o clima, o solo e as culturas. Com o auxílio de algoritmos avançados, é possível otimizar recursos, minimizar desperdícios e reduzir impactos ambientais.

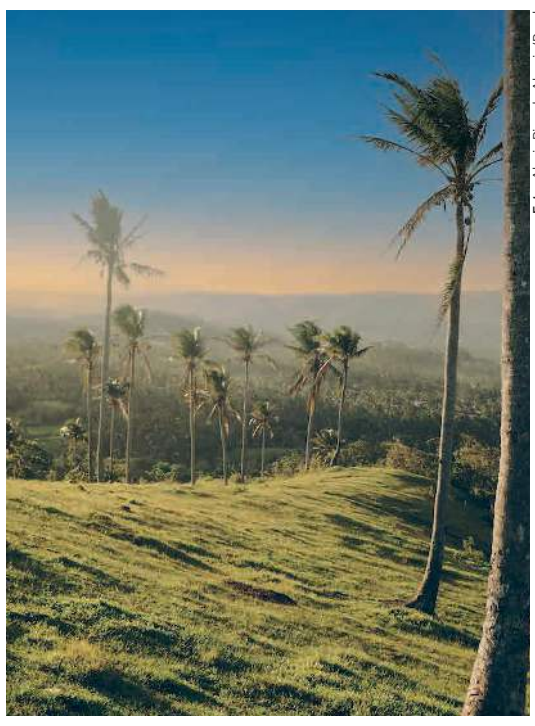
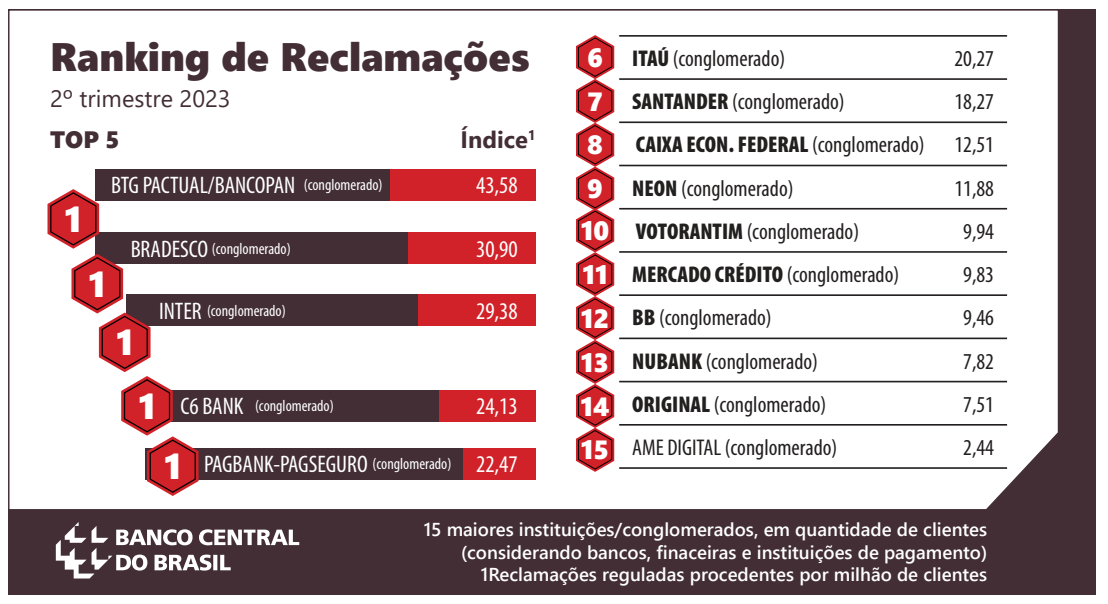


Foto: Alexis Ricardo Alaurin/Pexel

Além disso, a tecnologia também contribui para aprimorar as previsões climáticas. Graças a modelos matemáticos e computacionais, é possível simular cenários futuros e fornecer aos produtores informações precisas para o manejo das culturas.

Complementando o cenário de inovação, a Internet das Coisas (IoT) e a análise de dados também desempenham um papel fundamental nesse setor. Sensores distribuídos em várias regiões coletam informações em tempo real, que são processadas para aprimorar os modelos climáticos existentes. Barros, que também é gerente de contas da dataRain para o agronegócio, finaliza enfatizando a necessidade de continuar investindo em pesquisa e desenvolvimento, considerando os desafios complexos do setor.

> **Essas mudanças climáticas** trazem incertezas e desafios para a segurança alimentar e a produção agrícola. No entanto, graças ao uso da tecnologia, tem sido possível melhorar a previsão desses fenômenos, reduzindo seus impactos imprevistos.



ECONOMIC NEWS BRASIL
NOTÍCIAS DE VALOR

EXPEDIENTE

Sistema ENB de Comunicação

Presidente do Conselho Editorial
Marta Pereira

Presidente Executivo
Jackson Pereira Jr.

Diretora Administrativa
Sílvia Bezerra Pereira

Diretor Jurídico
Dr. Rafael Albuquerque

Diretora de Relacionamento com Mercado
Adriana Rodrigues

Editor de Arte
Maherle
maherle@gmail.com

Editor de Mídias Sociais
Carlos Anderson

Jornalistas
Thiago de Assis
Renato Vilar

Sucursal Rio de Janeiro
Gabriel Jereissati

Sucursal São Paulo
Jessica Bezerra

Sucursal Florida/EUA
Beatriz Canamary

Tiragem
6500

Impressão
Tiprogresso

PARTICIPE DE NOSSO GRUPO NO WHATSAPP

Avenida Júlio Abreu nº160 Cj.308
Varjota Cep: 60.160-240
Fortaleza-CE - (85) 3265-4404

economicnewsbrasil.com.br

Publicidade
(85) **98757-0606**
comercial@economicnewsbrasil.com.br
redacao@economicnewsbrasil.com.br

Economia

Fecomércio-CE lança o programa Baião Social para beneficiar 250 organizações civis

O objetivo é fortalecer uma rede de organizações sociais e potencializar recursos locais e ações coletivas

Com o intuito de fortalecer as Organizações da Sociedade Civil (OSC) de Fortaleza cadastradas em projetos desenvolvidos pelo Sesc e pelo Senac, **foi lançado pelo Sistema Fecomércio Ceará**, na última quarta-feira, 26, **o programa Baião Social**, desenvolvido em parceria técnica com o Centro Integrado de Estudos e Programas de Desenvolvimento Sustentável (CIEDS), que vai selecionar e apoiar 250 organizações.

O evento de lançamento reuniu mais de 1500 representantes de OSCs, o **presidente do Sistema Fecomércio Ceará, deputado federal Luiz Gastão**; a **vice-governadora do Ceará, Jade Romero**; além de gestores do Sistema e políticos.

No país, as OSC's respondem por 4,27% do Produto Interno Bruto (PIB) e geram mais de 4,7 milhões de empregos, de acordo com o estudo "A importância do Terceiro Setor para o PIB no Brasil e em suas regiões", realizado pela Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE).

O objetivo do Baião Social é fortalecer uma rede de organizações sociais e potencializar a capacidade de impacto coletivo e sustentabilidade dessas, a partir do fomento de parcerias. Além disso, desenvolver capacidades de gestão que otimizem recursos locais e articulem ações coletivas e intersetoriais com foco no desenvolvimento social, econômico e cultural do Ceará.

As organizações sociais que desejam participar devem realizar inscrição até 11 de agosto, por meio do formulário on-line. O resultado da seleção vai ser divulgado no dia 4 de setembro nas redes sociais e nos sites do Sistema Fecomércio e CIEDS. As organizações selecionadas vão participar de um programa de formação em desenvolvimento institucional, ofertado gratuitamente e por plataforma on-line.

Durante o lançamento do Baião Social, **Luiz Gastão destacou** o trabalho desenvolvido pelas lideranças comunitárias e organizações sociais, que enfrentam diversos desafios para melhorar a vida das pessoas, enfatizando a importância de "servir ao próximo". Citou como exemplo o Amigos do Prato, criado há mais de 20 anos e que deu origem ao Mesa Brasil Sesc, programa de segurança alimentar e nutricional do Sesc e reconhecido como o maior banco de alimentos do País.

Presidente do Sistema Fecomércio Ceará, deputado federal **Luiz Gastão**

Gastão também explicou que, por meio do Senac, as organizações beneficiadas pelo Mesa Brasil estão qualificando a população para gerar emprego e renda. *"Essa plena integração entre Sesc e Senac, essa mistura representa o Baião Social. A nossa missão, junto com o governador Elmano, é trabalhar para que o nosso Estado seja cada vez mais justo, solidário e sem fome"*, disse o presidente do Sistema.

Representando o governador Elmano de Freitas, a vice-governadora do Ceará, Jade Romero, afirmou que toda iniciativa em prol da população cearense tem o apoio do Governo. *"Compartilhamos do mesmo objetivo: fortalecer nosso Estado por meio do desenvolvimento social. Por isso, contamos e agradecemos a parceria com o Sistema Fecomércio, especialmente no Pacto por um Ceará sem Fome"*, reiterou.

A gerente de Inovação Social do CIEDS, **Mayra Polizel**, pontuou que o Baião Social tem como desafio fortalecer a atuação e o impacto das organizações sociais e projetos de base comunitária em seus territórios. *"Queremos propiciar o empoderamento de uma rede de organizações comunitárias fortalecendo seu papel como atores ativos no desenvolvimento de seus municípios e na construção de uma sociedade civil organizada e forte"*, disse.

Selo Baião Social

O programa vai chancelar as organizações participantes com selos – nas categorias diamante, ouro, prata ou bronze; a partir do preenchimento da Régua de Maturidade, instrumento que mensura os avanços e os desafios vivenciados. As OSC's poderão migrar entre as categorias, de acordo com sua evolução que será acompanhada e avaliada pela equipe do Baião Social.

O selo busca atestar a qualidade, conferindo maior credibilidade e legitimidade das organizações sociais, funcionando

> **"Essa plena integração entre Sesc e Senac,** essa mistura representa o Baião Social. A nossa missão, junto com o governador Elmano, é trabalhar para que o nosso Estado seja cada vez mais justo, solidário e sem fome"

como uma certificação do Sistema Fecomércio e do CIEDS. Além do reconhecimento da organização em nível nacional, à medida que conquistarem os selos, as OSC's ampliam as possibilidades de novos projetos e parcerias.

Inovação e Aceleração de Negócios Sociais

O Baião Social realizará Hackathons Sociais presenciais, enfocando problemas dos territórios para cocriação de soluções e metodologias. Estão previstos ainda Encontros Regionais Temáticos, visando ao compartilhamento de aprendizagens em especial sobre estratégias inovadoras, desafios superados ou não superados ao longo do ciclo formativo e de execução dos Planos de Desenvolvimento Institucionais.

Com a realização do diagnóstico de maturidade, do acompanhamento ao longo do processo formativo, organizações que se destacarem serão contempladas com uma etapa exclusiva, destinada à incubação e aceleração de um negócio social com o repasse de recurso semente, premiação financeira para viabilização de pequenos negócios.

Sobre o CIEDS

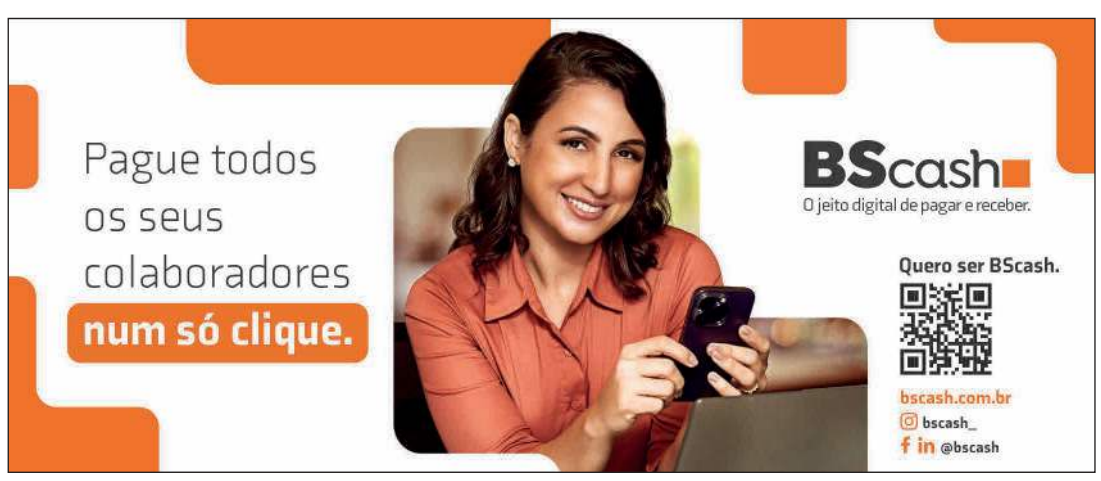
O Centro Integrado de Estudos e Programas de Desenvolvimento Sustentável (CIEDS) desenvolve tecnologias sociais que geram mais renda, mais saúde, melhor educação, maior confiança no futuro, e acima de tudo, prosperidade. Atuamos construindo redes de parceiros estratégicos comprometidos com um Brasil melhor para todos. Com foco em gestão de excelência, em 25 anos de história, foram mais de 600 projetos realizados, 3.900 comunidades atendidas, 2.200.000 beneficiários diretos e mais de 700 parceiros envolvidos.

Vice-governadora do Ceará, **Jade Romero**, e o presidente do Sistema Fecomércio Ceará, deputado federal **Luiz Gastão**.

SERVIÇO

INSCRIÇÕES BAIÃO SOCIAL

- **Data:** Até 18/08/2023
- **Edital:** https://drive.google.com/file/d/1bA_jLECDaVxe1GC3P1tKNtfWAwacPUlP/view
- **Inscrições:** https://bit.ly/inscricaobaiaosocial
- **Público-alvo:** Organizações da Sociedade Civil cadastradas em programas desenvolvidos pelo Sistema Fecomércio Ceará (Sesc e Senac), do município de Fortaleza (CE).
- **Mais informações:** E-mail baiaosocial.ce@cieds.org.br / WhatsApp **(85) 99986-1659**
- **Participação:** Grátis



Negócios

Mercado de fidelização: tendências e estratégias

Saiba como as empresas estão impulsionando a fidelidade dos clientes e conquistando sucesso no mercado brasileiro

A crescente expansão do mercado de fidelização no Brasil é evidente. O aumento do faturamento das empresas fornecedoras de benefícios e vantagens, juntamente com a adesão acelerada dos consumidores a programas de fidelidade, demonstram essa tendência. A Associação Brasileira das Empresas do Mercado de Fidelização (ABEMF) confirma esse crescimento, destacando o reconhecimento da importância dos programas de fidelização pelas corporações globais.

Diante disso, surge a seguinte pergunta: Como as empresas podem desenvolver produtos que atraiam e mantenham a adesão dos consumidores? Segundo **Aluisio Diniz Cirino**, CEO da Lecupon, uma plataforma de gestão de benefícios e vantagens, a resposta está em investir na estratégia e no conhecimento de persona, ou seja, na representação detalhada do cliente.

O marketing de fidelização de clientes tem como objetivo estabelecer uma relação de confiança com os consumidores regulares e converter os clientes casuais em frequentes. Para alcançar esse objetivo é essencial possuir um conhecimento profundo das características, aspirações e necessidades dos clientes.

Existem várias abordagens para a fidelização de clientes, como a fidelização por preço, fidelização por experiência e fidelização através de planos de fidelidade. Cada método tem suas particularidades e pode ser mais adequado dependendo do tipo de negócio e do cliente-alvo.

Foto: Divulgação

Aluisio Diniz Cirino, CEO e fundador da Lecupon

As vantagens do marketing de fidelização são abundantes, desde gerar vendas e receitas estáveis até diminuir o esforço para conquistar novos clientes e melhorar a imagem da marca.

Para aprimorar o marketing de fidelização, é crucial melhorar o atendimento ao cliente, implementar programas de fidelidade eficazes, realizar pesquisas de satisfação e oferecer promoções e descontos. Cirino destaca a importância da persona nesse processo, afirmando: *"comece ouvindo seus clientes e colaboradores para encontrar um perfil ideal para fazer negócio".*

Os dados da ABEMF ressaltam a tendência de crescimento do mercado de fidelização no Brasil. No terceiro trimestre de 2022, o setor registrou um faturamento de R$ 2,5 bilhões, equivalente a uma média anual de R$ 10 bilhões. Além disso, 80% das pessoas que ainda não utilizam um programa de fidelidade têm a intenção de aderir a um, e 45% dos usuários de internet no Brasil estão inscritos em programas de fidelidade.

Estudos da Gartner e Antavo também destacam a importância dos programas de fidelização. O Global Customer Loyalty Report 2023 da Antavo revela que 80% das empresas que investiram nessa estratégia alcançaram um retorno de receita 4,9 vezes maior do que o valor investido.

Cirino fornece um exemplo do sucesso de seus programas: *"Temos um grande cliente da área financeira que tinha o desafio de tornar a gestão dos benefícios cada vez mais eficaz e entender melhor o comportamento dos clientes. Com o nosso Clube de Vantagens, que inclui um painel completo com relatórios de hábitos de consumo, ele obteve informações precisas sobre seus beneficiários e, a partir disso, criou uma rede de parceiros que realmente atendem às necessidades das pessoas, gerando valor para a empresa".*

Assim, a adoção de uma estratégia bem delineada, o entendimento aprofundado da persona e a implementação de programas de fidelização eficazes delineiam o caminho para o sucesso no emergente mercado de fidelização brasileiro.

> **Comece ouvindo** seus clientes e colaboradores para encontrar um perfil ideal para fazer negócio

Poder

Foco em ressocialização e educação: visita da Seas ao TRT7 aborda jovem aprendiz e empregabilidade

Parceria busca promover a inclusão socioeconômica de jovens em medidas socioeducativas

Foto: TRT Divulgação

Na última quarta-feira, 26/07, o Tribunal Regional do Trabalho da 7ª Região (TRT7) recebeu a visita institucional da Superintendência do Sistema Estadual de Atendimento Socioeducativo (Seas). O superintendente **Roberto Bassan**, representando a Seas, expôs o compromisso da instituição com a educação, abrangendo a escolarização e a qualificação profissional, e com a ressocialização no estado do Ceará.

O encontro se concentrou na discussão de temas cruciais, como a empregabilidade de adolescentes pós-medida socioeducativa e a inclusão desses jovens no mercado de trabalho por meio da cota do Programa Jovem Aprendiz. Programas que facilitam a transição para a vida adulta dos jovens egressos do sistema, como o Programa de Oportunidades e Cidadania (POC), lançado em março de 2022, foram também mencionados.

Por parte do TRT7, o Centro Judiciário de Solução de Conflitos e Cidadania (Cejusc) e a Ouvidoria compartilharam a experiência no acompanhamento do cumprimento da cota para pessoas egressas do sistema prisional em contratos públicos de terceirização.

Complementarmente, o diálogo abordou os cursos de formação e capacitação conduzidos pelo Sistema 'S' e pelo IDT, direcionados especificamente às necessidades dos jovens em medidas socioeducativas.

A conscientização da sociedade em relação a esses jovens, buscando evitar estigmas e contribuir para sua inclusão no mercado de trabalho, foi um tema levantado ao fim da reunião.

O desembargador **José Antônio Parente** (Ouvidor TRT7) ressaltou a importância da visita e elogiou a dedicação da Seas à ressocialização dos jovens: *"Falamos muito sobre o futuro desses adolescentes, da ressocialização e inserção no mercado de trabalho. A empregabilidade garante todos os direitos socioeconômicos: lazer, habitação, alimentação, transporte, entre outros"*, destacou.

Poder

STJ define Justiça Estadual como competente para processos de superendividamento, mesmo com ente federal

Mesmo em casos com ente federal, repactuação de dívidas deve ser julgada por Justiça Estadual, determina Segunda Seção do STJ

Foto: STJ divulgação

A Segunda Seção do Superior Tribunal de Justiça (STJ) decidiu que a Justiça Estadual deve julgar processos de repactuação de dívidas, conforme previsto no artigo 104 do Código de Defesa do Consumidor (CDC). Isso se aplica mesmo nos casos em que um ente federal compõe o polo passivo da demanda.

O Ministro **João Otávio de Noronha**, relator do conflito, salientou as alterações feitas no CDC pela Lei 14.181/2021, que inclui o conceito de superendividamento. Segundo ele, o processo de superendividamento visa preservar o mínimo existencial do indivíduo, considerando o contexto completo do consumidor, não apenas o negócio jurídico em questão.

Em sua decisão, Noronha mencionou precedentes onde, em processos de superendividamento, empresas públicas são sujeitas à competência da Justiça Estadual, devido à natureza concursal e à pluralidade de partes envolvidas.

No caso em análise, um consumidor propôs ação de repactuação de dívidas sob o conceito de superendividamento, envolvendo várias instituições financeiras, incluindo a Caixa Econômica Federal, com pedido de limitação dos descontos a R$ 15 mil por mês.

Noronha concluiu que é indubitável a necessidade de fixação de um único juízo para julgar o processo de superendividamento, ao qual competirá a revisão e a integração dos contratos firmados pelo consumidor endividado.

Esta decisão do STJ pode ter um impacto significativo nos processos de superendividamento, especialmente naqueles envolvendo entidades federais no polo passivo, e expande o escopo de ação da Justiça Estadual e distrital.

Acórdão CC 192.140
Notícia refere-se ao processo CC 192140

Tecnologia

FIERN e empresas associadas criam o primeiro Cluster Tecnológico Naval do Rio Grande do Norte

Impulsionando a economia marítima: iniciativa inédita lança Cluster Tecnológico Naval no RN

Foto: Fiern divulgação

Com o objetivo de contribuir para o desenvolvimento das atividades relacionadas à economia do mar no Rio Grande do Norte, a Federação das Indústrias do Estado (FIERN) criou o Cluster Tecnológico Naval do RN - o primeiro da região Nordeste e o terceiro do país. Em junho, a Associação do Cluster Tecnológico Naval do Rio Grande do Norte (ACTN-RN), formada pela FIERN, SENAI-RN, Coopesbra, 3R Petroleum, Intermarítima Portos & Logística e Empresa Gerencial de Projetos Navais (Emgepron), da Marinha, deu início às atividades de planejamento das ações que serão realizadas no segundo semestre deste ano.

Os representantes das entidades e empresas fundadoras da associação, que visa pensar, debater e trabalhar conjuntamente estratégias e ações para a economia do mar do estado, compareceram ao encontro no último dia 19 de junho, na Casa da Indústria, onde se debateu o cronograma de ações para o segundo semestre de 2023.

"Tivemos o marco de início dos trabalhos do Cluster Tecnológico Naval do RN e vamos ter a oportunidade de entregar um planejamento para o que acontecerá nos próximos anos", afirmou o presidente da Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Norte (FIERN), **Amaro Sales de Araújo**. O cluster foi fundado em 14 de dezembro do ano passado, na Casa da Indústria, sede da Federação, em reunião presidida por Sales.

O presidente da FIERN destaca que o Cluster traz a esperança de alavancar as soluções para desafios de diversas abrangências no âmbito da economia do mar. *"Temos, na ACTN-RN, sócios como a 3R Petroleum, que está ligada ao petróleo e gás, a Intermarítima ligada à logística portuária, a Emgepron ligada à defesa da soberania nacional, o SENAI-RN como protagonista no desenvolvimento de tecnologia, inovação e capacitação técnica, bem como a Coopebras que traz assuntos referentes à pesca oceânica"*, pontuou.

"Isso demonstra que o Sistema FIERN está preocupado não apenas com a indústria potiguar, mas com toda a região Nordeste, trazendo equipamentos que beneficiem a competitividade e desenvolvimento em setores importantes da indústria e economia", completa Amaro.

O diretor primeiro tesoureiro e presidente eleito da FIERN para o mandato com início em outubro deste ano, Roberto Serquiz, aponta que a aprovação da proposta de trabalho vai abrir oportunidades para a associação.

"O encontro foi o pontapé inicial dos trabalhos do Cluster, um instrumento que vai proporcionar uma abertura de oportunidades para nosso estado a partir da economia do mar. Validamos a proposta de trabalho, que inicia com a conversa com cada ator que compõe a associação e, a partir disso, poderemos definir as prioridades para a atuação", mencionou Serquiz.

De acordo com o Vice-Almirante **Edésio Teixeira**, consultor técnico da Empresa Gerencial de Projetos Navais (Emgeprom), da Marinha do Brasil, o cluster é um ecossistema onde empresas de diversos matizes podem cooperar e competir para impulsionar o desenvolvimento. *"Há um grande movimento internacional para dinamizar a economia do mar. Então, ao olharmos a situação geoeconômica no contexto dos grandes acontecimentos ligados ao mar, naturalmente surge uma vocação de desenvolvimento. Um exemplo claro são as energias renováveis"*, destacou.

Para o diretor do Departamento Regional do Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI-RN), **Rodrigo Diniz de Mello**, o Cluster *"será uma ferramenta para organizar e animar o processo das atividades da economia do mar"*.

Gabriel Calzavara, presidente da Cooperativa de Produção e Serviços da Cadeia Produtiva da Pesca e da Aquicultura do Brasil (Coopesbra) e do Sindicato das Indústrias de Pesca do RN (Sindipesca-RN), enfatiza o papel do Cluster de coordenar as ações dos diversos atores e das diversas atividades que utilizam o mar como espaço de negócio. *"Hoje, há um desordenamento desses processos, então queremos justamente pensar como atuar de uma maneira estratégica dentro desse espaço. A partir do momento em que identificamos o que há de atividades e como integrar os atores, podemos estruturar e otimizar as ações"*, frisou.

> **A 3R Petroleum** recentemente concluiu a aquisição do Polo Potiguar e incrementou muito suas operações no Rio Grande do Norte, o que de alguma forma está integrado a esse esforço da associação

O gerente executivo de Midstream, Downstream e Nearshore da 3R Petroleum, **José Marcusso** diz que diversas vocações que o Rio Grande do Norte possui estarão em debate no Cluster. *"Serão muitas oportunidades a serem desenvolvidas. A 3R Petroleum recentemente concluiu a aquisição do Polo Potiguar e incrementou muito suas operações no Rio Grande do Norte, o que de alguma forma está integrado a esse esforço da associação"*, comentou.

Já o diretor-presidente da Intermarítima Portos & Logística, **Roberto Zitelman**, ressalta a capacidade da ACTN-RN de impulsionar diversos setores. "O Cluster pode alavancar muito as cadeias produtivas da eólica, da pesca e portuária, consequentemente trazendo desenvolvimento e empregos para o estado. Vejo com muito bons olhos e estamos engajados em fazer isso acontecer", declarou.

"Gostaria de parabenizar a FIERN pela iniciativa de unir grandes empresas ligadas à Economia do Mar neste Cluster. O Rio Grande do Norte tem um potencial muito grande e uma importância geográfica muito importante e isso precisa ser aproveitado", conclui Zitelman.

Também participaram da reunião Larissa Dantas, gerente de Relacionamento Institucional RN da 3R Petroleum; Almirante Elis Öberg, consultor da Emgeprom; Vice-Almirante Flávio Brasil, diretor técnico-comercial da Emgeprom; Vice-Almirante Reis Leite, comandante do 3º Distrito Naval da Marinha do Brasil; Capitão de Mar e Guerra Marco Veppo, assessor de relações institucionais do 3º Distrito Naval; Capitão de Mar e Guerra Alan Kardec, responsável pelos Assuntos Marítimos do 3º Distrito Naval; Paulo César Fernandes, presidente da SOAMAR Natal; Juliano Martins, superintendente do SESI-RN; Juan Saavedra, superintendente do IEL-RN; Gláucio Wanderley, superintendente corporativo da FIERN; José Bezerra Marinho, coordenador do Observatório MAIS RN; Pedro Albuquerque, gerente técnico do Observatório MAIS RN; e João Lucas Dias, economista do Observatório MAIS RN.

Cronograma

O consultor executivo da ACTN-RN, Daniel Lana, apresentou a proposta do cronograma de trabalhos para os próximos meses, que foi aprovada pelo corpo de sócios do Cluster. O calendário envolve ações que vão desde a definição de identidade visual até a apresentação do planejamento completo para o ano de 2024.

"Queremos chegar a uma grande agenda de governança, que é a chave-mestra para que possamos chegar a uma agenda comum de proposições. Essa agenda é política, econômica, social, industrial, ambiental e institucional, são seis grandes vetores que devem alicerçar os trabalhos da associação", destacou Daniel.

Cluster Naval do RN

Diante da necessidade de pensar e atuar estrategicamente nas ações que utilizam o mar direta ou indiretamente, surge no Rio Grande do Norte o Cluster Tecnológico Naval do RN, uma associação que reúne entidades representativas, empresas públicas e privadas, instituições acadêmicas e órgãos públicos ligados à Economia do Mar no Rio Grande do Norte para otimizar o desenvolvimento dos setores que a compõem.

A economia do mar é um conceito que envolve as atividades econômicas que apresentam influência direta do mar, incluindo aquelas que não têm o mar como matéria-prima, mas que são realizadas nas adjacências marítimas.

O Cluster do RN foi deflagrado ainda em maio de 2022, a partir da iniciativa do Sistema FIERN e da Emgeprom, da Marinha – principal referência em engenharia naval estratégica no Brasil, e fundado oficialmente em 14 de dezembro de 2022, sendo o terceiro a existir no Brasil e o primeiro na região Nordeste. A expectativa é que o Cluster Naval do RN atue de forma a aproveitar as características que o estado possui de forma a fortalecer investimentos, políticas públicas, legislações e todas as questões e tomadas de decisão que envolvam Economia do Mar.

Atualmente, são sócios da ACTN-RN a FIERN, o SENAI-RN, a Emgeprom, a Coopebras, a 3R Petroleum e a Intermarítima Portos & Logística.

Foto: Fiern divulgação

Recursos Humanos

Cultura de feedbacks: o segredo para equipes motivadas e de alta performance

O papel do RH na criação de uma cultura de feedback efetiva

Adotar uma cultura de feedbacks é essencial para manter as equipes motivadas e produtivas. Em um ambiente corporativo, todo profissional, independentemente do cargo, deve receber avaliações que permitam entender se está cumprindo com as expectativas e alcançando resultados.

O feedback é um elemento fundamental para essa avaliação. No entanto, é necessário ser cauteloso e consciente sobre o local, o momento apropriado e a maneira de comunicar essa avaliação. Existem várias formas de comunicar um ponto de vista para outro colaborador visando um ambiente de trabalho mais harmonioso e produtivo.

Alisson Souza, CEO da Abler, uma startup voltada para simplificar os processos seletivos, defende que o feedback é crucial para o desenvolvimento dos colaboradores. *"É através dessa análise que conseguimos apresentar diferentes perspectivas sobre demandas, desempenho ou comportamentos, fornecendo um retorno genuíno sobre todo o seu trabalho. É uma forma de fazer o colaborador perceber questões que talvez não tenha notado antes, como pontos de melhoria ou que precisam ser reforçados"*, afirma Souza.

No entanto, ter uma filosofia de feedback não substitui as avaliações de desempenho. "Ambas são ações complementares", aponta Souza. "Muitas vezes, após a avaliação de desempenho, é responsabilidade do gestor fornecer um retorno para seus subordinados sobre a avaliação. Ou seja, são ferramentas que se complementam para aprimorar o desempenho dos membros da equipe".

Segundo Souza, é crucial evitar que o feedback se torne algo negativo para o colaborador. *"Para isso, é necessário criar uma cultura de feedback onde a troca entre líder e colaborador seja algo natural dentro da organização. Outro ponto importante é usar diferentes tipos de análise, sejam elas positivas, negativas, construtivas, corretivas ou motivadoras. Diferentes situações pedem diferentes abordagens, e o uso adequado desses modelos pode tornar a recepção do feedback menos dolorosa"*, explica.

O papel do setor de Recursos Humanos é fundamental na criação e divulgação dessa cultura de feedback dentro de uma empresa. *"O RH é um disseminador, oferecendo análises para suas lideranças e colaboradores, incentivando outros membros de diferentes áreas da organização a seguir o exemplo"*, ressalta Souza.

Alison Souza, CEO da Abler

Existem procedimentos importantes a serem seguidos após o recebimento ou fornecimento de feedback. *"O primeiro passo é formalizar o que foi dito. É importante documentar os pontos levantados para avaliar o que deve ser melhorado e acompanhar se essa situação persiste. É através desses registros e acompanhamentos que serão tomadas novas ações, garantindo que as análises resultem em melhorias concretas"*, conclui.

Economia

Carnê-Leão: a ferramenta para a tributação de rendimentos recebidos do exterior

Como declarar Rendimentos Internacionais: a importância do Carnê-Leão para contribuintes com ganho do exterior

O Carnê-Leão é uma ferramenta crucial para regularizar a situação tributária de indivíduos que recebem rendimentos de pessoas físicas ou provenientes do exterior. Este serviço, criado pela Receita Federal, permite o cálculo e recolhimento dos impostos devidos por profissionais autônomos, proprietários de imóveis, prestadores de serviços de transporte de cargas e passageiros, e leiloeiros, entre outros.

Adriano Marrocos, conselheiro do Conselho Federal de Contabilidade (CFC), explica: "Esses profissionais têm a responsabilidade de calcular e pagar o seu imposto de renda mensal, ao contrário de funcionários formais, cujos impostos são retidos na fonte".

Entretanto, Marrocos destaca uma diferença importante: todos os profissionais que se enquadram nas categorias citadas devem preencher o Carnê-Leão, mas apenas aqueles com rendimento superior a R$ 1.903,98 precisarão pagar o imposto.

Para preencher o Carnê-Leão, o contribuinte deve usar o Centro de Atendimento Virtual da Receita Federal, o e-CAC. Contudo, antes disso, deve-se criar um livro-caixa para registrar todas as receitas obtidas da venda de produtos, prestação de serviços para pessoas físicas, além de aluguéis e rendimentos provenientes do exterior.

Marrocos ressalta a importância de procurar auxílio de um profissional de contabilidade, principalmente para quem nunca manteve um livro-caixa, pois todas essas despesas são, em tese, dedutíveis.

Falhas no preenchimento do Carnê-Leão ou atraso no pagamento podem resultar em penalidades severas, como multas, notificações, intimação de cobrança, suspensão do CPF, restrições na obtenção de empréstimos, impossibilidade de vender e comprar imóveis, e até suspensão do passaporte. Portanto, é vital cumprir estas obrigações e, se necessário, buscar o suporte de um profissional de contabilidade.

Apesar do pagamento do Carnê-Leão, ainda é exigido que o contribuinte entregue anualmente a Declaração de Imposto de Renda à Receita Federal.

Economia

Adolescentes movimentam R$ 268 mensais em 'Mesada Digital', segundo Mercado Pago

Jovens preferem Pix e realizam mais de 23 milhões de transações

O Mercado Pago, banco digital do Grupo Mercado Livre, analisou o comportamento financeiro e os hábitos de consumo dos adolescentes que usam sua conta para Menores de Idade. O levantamento foi feito em comemoração ao primeiro aniversário deste tipo de conta.

Os resultados mostram que os adolescentes, todos acima de 13 anos, movimentam uma média de R$ 268 mensais em "Mesada Digital". O Pix emergiu como o meio de pagamento favorito, seguido pelo cartão de débito.

"A conta Menor Idade une a independência que os adolescentes valorizam com a segurança que os pais necessitam para oferecer autonomia financeira aos filhos", comenta **Ignácio Estivariz**, Head de Banco Digital do Mercado Pago. "Em junho de 2023, a conta 13+ registrou mais de 23 milhões de transações em pagamentos."

Foto: Andrea Piacquadio/Pexels

Até junho de 2023, os jovens que possuem conta no Mercado Pago realizaram cerca de 400 mil transações de compras no Mercado Livre. *"Tanto adultos quanto adolescentes percebem os benefícios de nosso banco digital e aproveitam nosso ecossistema"*, adiciona Estivariz.

As categorias mais consumidas por esses jovens incluem supermercados, fast foods, restaurantes, lojas de departamento, serviços, farmácias, moda, docerias, transporte por aplicativo e lojas de cosméticos. O Mercado Pago oferece a conta Menor Idade para jovens entre 13 e 17 anos.

Negócios

Crescimento robusto de 17% marca semestre do setor atacadista distribuidor, aponta ABAD

Crescimento do setor acompanha tendências positivas da economia e melhora na confiança do consumidor

Segundo o Termômetro ABAD Nielsen IQ, o setor atacadista distribuidor registrou um notável crescimento de 17,5% no primeiro semestre de 2023 em comparação ao mesmo período do ano anterior. Esse desempenho acompanha as tendências positivas da macroeconomia, evidenciadas pela queda do IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo), que diminuiu de 5,8% em janeiro para 3,2% em junho, e o aumento do índice de confiança do consumidor, que atingiu 92,3 pontos, segundo a FGV.

"A moeda brasileira vem se fortalecendo; temos entradas de divisas significativas, tanto pela balança comercial quanto pelos investimentos de longo prazo; tivemos o avanço da reforma tributária, que certamente trará mais segurança jurídica às empresas; e, finalmente, podemos projetar um cenário com taxa básica de juros menor no médio prazo. São dados importantes, que justificam o bom momento do setor", avalia **Leonardo Miguel Severini**, presidente da ABAD - Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores.

Felipe Rutkosky, gerente sênior de Atendimento ao Varejo da NielsenIQ, aponta que o consumidor mostrou-se mais otimista com a recente desaceleração da inflação. *"Após um pico no endividamento, observamos uma redução, que deve ser acelerada pelo processo de queda provável da taxa de juros nos próximos meses"*, comenta.

Um aspecto notável é a retomada do consumo fora do lar e o crescimento do varejo físico em 2023. Em relação a junho de 2022, houve um crescimento de 12,1%. Entretanto, houve uma queda de -13,7% em junho de 2023 em comparação a maio do mesmo ano.

Dentro das cestas de produtos, Limpeza e Higiene & Beleza destacaram-se com um aumento de 21,9% e 19,1%, respectivamente. No varejo físico, Atacarejo é o canal com desempenho mais notável, enquanto Farma e Bar tiveram crescimento acima da média em volume.

Negócios

Presidente da Unimed Fortaleza, Marcos Aragão comenta os desafios do mercado de saúde e as estratégias para enfrentá-lo

A busca por soluções inovadoras no mercado de saúde suplementar

O médico anestesiologista, **Marcos Aragão**, assumiu a Presidência da Unimed Fortaleza em janeiro de 2022, após o período crítico da pandemia de covid-19. Agora, está levando a cooperativa a superar a crise enfrentada pela saúde suplementar por meio da expansão da rede própria e da prospecção de novos negócios.

Confira entrevista:

A saúde suplementar iniciou 2023 com muitos desafios. Quais você considera os mais urgentes para a Unimed Fortaleza?

Nós vivemos o momento mais desafiador da história da saúde suplementar devido a uma série de fatores: seja do ponto de vista regulatório, legislativo e também por conta de toda uma repercussão pós-pandemia. Se a operação de plano de saúde não for realmente encarada de maneira verdadeira, temo que poderíamos inviabilizar o setor. Então, o mais importante seria o controle de custos para o equilíbrio das contas médicas e alternativas em relação a novas fontes de receitas.

Apesar das sequelas econômicas que a pandemia deixou, a Unimed Fortaleza encerrou 2022 com um bom resultado. A que isso se deve?

O setor de saúde suplementar como um todo encerrou o ano de 2022 com o resultado operacional negativo em R$ 11,5 bilhões. Apesar disso, a Unimed Fortaleza finalizou de maneira positiva. E eu acredito que isso se deve à profissionalização da gestão, ao controle austero dos custos assistenciais, além do crescimento da carteira por meio de mais fontes de receitas. Também estamos oferecendo uma série de outros serviços, como a clínica de vacinas, a Corretora Unimed, os serviços de remoção de urgência e os atendimentos particulares. Então, tudo isso está nos ajudando a obter novas fontes de receita e bons resultados.

Recentemente, a Unimed inaugurou o Hospital Unimed Sul e o Centro de Oncologia. Como você avalia os impactos dessas entregas?

O novo Hospital Unimed Sul conta com uma estrutura contemporânea, com tecnologia e serviços médicos diferenciados. O Centro de Oncologia da mesma forma. Nós inovamos e trouxemos a parceria do Hospital Sírio-Libanês para entregar um serviço de vanguarda. E quando falamos em unidades próprias, acentuando o processo de verticalização, temos certeza de que vamos oferecer um atendimento de excelência. E além da qualidade, também temos um maior controle de custos.

Médico Marcos Aragão, assumiu a Presidência da Unimed Fortaleza

A Unimed Fortaleza tem começado a trilhar caminhos em novos negócios. Fale um pouco desses planos.

A operação com plano de saúde é a nossa principal fonte de receita, mas esse mercado tem se tornado cada dia mais difícil. E dessa forma, vemos a possibilidade de expandir o modelo de negócio. Já temos, dentro de casa, várias operações que podem ser aperfeiçoadas, mas nada nos impede de buscar novas fontes de receita, aumento de faturamento e melhores resultados. Na nossa estratégia está, além do fortalecimento da rede própria, a construção de um ecossistema de saúde para que a população possa ter experiência com o atendimento da Unimed Fortaleza. Esse é o caminho para o qual vamos direcionar nossos esforços: a construção de novos negócios em saúde.

Opinião

Christophe Trevisani

Receita previsível: como implementar o modelo no seu negócio e prever o fluxo de caixa

Prevendo o futuro financeiro: implementando a receita previsível para o sucesso empresarial

Uma das maneiras mais sustentáveis para uma empresa alcançar o crescimento é através da receita previsível, que se trata de um modelo de negócio que estima, com a máxima precisão possível, o quanto uma empresa faturará em um determinado período. Por meio da previsão, é possível traçar planos para o crescimento do negócio, levando em conta a rentabilidade que a empresa apresenta.

Entretanto, por mais que a receita previsível apresente inúmeras vantagens quando bem executada, ainda há diversos desafios para integrar esse modelo nos negócios. Primeiramente, é preciso entender a fundo o que contempla essa previsão. Esse modelo de negócio surgiu com o engenheiro estadunidense Aaron Ross, que, junto a Marylou Tyler, especialista em técnicas de outbound, lançou o livro Receita Previsível: Como implementar a metodologia revolucionária de vendas outbound que pode triplicar os resultados da sua empresa.

Aaron desenvolveu essa metodologia após falir sua empresa e perceber que é preciso formar um time de vendas focado, que trabalhe em cima de uma base de leads qualificados. Com isso, a conclusão a que ele chegou foi de que a geração de leads é o que dá a previsibilidade de crescimento da empresa segundo a receita previsível.

A partir dessa percepção, Aaron estipula que a receita previsível segue três passos:

- A preparação do lead: é todo o processo de aprendizado do lead, ou seja, mostrar para o contato de que maneira a sua solução é interessante para ele;
- Prospecção: é uma forma mais direta de venda. É quando o lead mostra interesse real em sua solução e assim o time de vendas atua mais forte;
- Início do ciclo de vendas: é quando o lead é qualificado pelo time de vendas para fechar de fato uma compra.

Para conseguir aplicar esses passos, é preciso estruturar um time de marketing focado na geração de leads, desenvolver um time de vendas qualificado e ter um sistema de vendas completo. Todos os aspectos precisam ser implementados com muita atenção a fim de adotar a metodologia no negócio.

Para gerar leads, algo que não é essencialmente simples, o time precisa focar em captar, qualificar, nutrir e converter. Para isso, a estruturação da equipe de marketing deve entender conceitos chave como inbound, SEO, marketing de conteúdo e o trabalho realizado com gatilhos exclusivos para a captação de leads.

A partir da geração obtida pelo time de marketing, a equipe de vendas entra em cena. Esse time precisa lidar com as informações que o marketing forneceu para entender o melhor caminho para a concretização de uma compra. Há casos em que o time de vendas já está inserido no núcleo de marketing da empresa, o que facilita o intercâmbio de informações, promovendo assertividade nas ações.

Mais do que um time de vendas e de marketing muito bem entrosados, a empresa precisa também fornecer recursos para que estes possam se comunicar e trabalhar os leads, e é esse ponto que diz respeito ao sistema de vendas. Esses sistemas podem ser ERPs que integram toda a empresa como CRMs que fazem o tratamento dos leads junto ao marketing e o time de vendas.

> “Mais do que um time de vendas e de marketing muito bem entrosados, a empresa precisa também fornecer recursos para que estes possam se comunicar e trabalhar os leads, e é esse ponto que diz respeito ao sistema de vendas.

Vale destacar que, mesmo que o conceito de receita previsível se atenha a esses processos, sua empresa precisa cuidar desses clientes. Afinal, através da receita previsível, a facilidade de fidelizar clientes é grande, por isso, não deixe de estruturar uma equipe de customer success e de suporte.

A implementação da receita previsível em sua estratégia alavanca ainda a taxa de retenção dos clientes. Para otimizar ainda mais o papel desse setor, um estudo de persona e, principalmente, de mercado, pode fazer com que se encontre o perfil ideal do cliente para a empresa. É preciso dizer que o perfil ideal não é aquele que apenas compra, mas sim que pode se tornar um porta-voz de sua empresa, além de agregar valor.

Por fim, para implementar de maneira correta todo esse modelo de negócio, é preciso se comprometer com os aspectos fiscais e jurídicos da operação, se envolvendo nas cobranças que possui com clientes e com a própria legislação. Isso significa que sua empresa precisa ter um setor fiscal dinâmico, atualizado e estratégico para realizar cobranças e se atentar às obrigações fiscais, e um bom modo de superar esse desafio é automatizar ao máximo o seu setor fiscal.

*Opinião – **Artigo por Christophe Trevisani**, fundador e CEO da eNotas, ele iniciou a carreira como engenheiro de software na Cadsoft, onde ficou até 2011, quando passou a se dedicar integralmente ao seu negócio.
** Este texto não reflete necessariamente a opinião do jornal

Tecnologia

BYD apresenta o novo sedã elétrico Seal com autonomia e potência de Porsche

A revolução com autonomia e potência de alto desempenho chega ao Brasil

Foto: Divulgação BYD

No Festival Interlagos, **a BYD revelou seu próximo lançamento no Brasil, o aguardado sedã elétrico Seal**, que promete conquistar o mercado com sua incrível autonomia e potência. Embora as informações ainda sejam escassas, algumas especificações essenciais foram divulgadas.

O Seal será posicionado entre o SUV Yuan Plus e o sedã Han, sugerindo um preço estimado entre R$ 280 mil e R$ 540 mil. O que mais chama a atenção é sua autonomia, com alcance de 531 km no ciclo chinês, mas a empresa não divulgou a medição segundo o padrão do Inmetro, que normalmente é mais conservador.

No entanto, o ponto alto é sua potência impressionante de 531 cv, tornando-o uma escolha atraente em relação ao Porsche Taycan 4S, que tem potência semelhante, mas custa mais de R$ 700 mil.

O Seal tem dimensões com 4,80 metros de comprimento, 2,92 metros de entre-eixos, 1,91 metro de largura e 1,59 metro de altura. Com relação ao design, é um sedã grande, com teto solar panorâmico e uma dianteira marcante, destacando os faróis de LED. A traseira apresenta lanternas que lembram os sedãs elétricos da Mercedes.

O lançamento no mercado brasileiro deve estar próximo, com definição do preço e da versão em breve.

> *O lançamento do BYD Seal representa um marco significativo para a mobilidade elétrica no Brasil. Com sua impressionante autonomia e potência comparável a modelos de alto desempenho, estamos animados em trazer essa opção de vanguarda para os clientes locais. O Seal incorpora a visão inovadora da BYD em oferecer soluções sustentáveis e tecnologicamente avançadas, e estamos confiantes de que ele conquistará os consumidores“,* disse **Leonardo Dall’Olio**, diretor comercial do **Grupo Carmais**, que controla a concessionária autorizada **BYD no Ceará**.

Foto: Divulgação BYD

Opinião

Giselle Flausino

"Lá vem o cifrão!" Como evitar as vendas automáticas e as tornar humanizadas

Vendendo com o coração: transformando clientes em relacionamentos duradouros

Em um mundo movido pelo consumismo e pela competitividade acirrada dos negócios, é fácil cair na armadilha de enxergar os clientes como meros cifrões. No entanto, para se destacar no mercado atual, é essencial que os vendedores adotem uma abordagem mais humana e genuinamente preocupada com as necessidades e desejos dos consumidores. Afinal, é essa perspectiva que transformará um vendedor comum em um profissional excepcional.

Eu costumo dizer que entre as principais características de um bom vendedor, a empatia figura no topo da lista. Capacitar os vendedores a se colocarem no lugar do cliente, compreendendo suas dores, anseios e expectativas, é fundamental para estabelecer uma conexão significativa. A empatia permite que os vendedores ofereçam soluções personalizadas, demonstrando interesse genuíno em ajudar, e não apenas em fechar uma venda.

> "A empatia permite que os vendedores ofereçam soluções personalizadas, demonstrando interesse genuíno em ajudar, e não apenas em fechar uma venda

Além disso, tornar a venda uma experiência memorável é um diferencial cada vez mais valorizado pelos consumidores. Vender não se trata apenas de fornecer um produto ou serviço, mas de proporcionar uma jornada satisfatória. Desde o primeiro contato até o pós-venda, é essencial que os vendedores sejam capazes de encantar os clientes, oferecendo atendimento de qualidade, respostas rápidas e demonstrando cuidado e atenção aos detalhes.

No entanto, para que as empresas adotem essa abordagem mais humana, é imprescindível que a mudança comece de cima. Os líderes e gestores devem ser os primeiros a compreender a importância de tratar os clientes como pessoas e não como meros números em uma planilha de vendas. Eles devem estar dispostos a fornecer treinamentos adequados e incentivar uma cultura organizacional baseada no respeito e na valorização do cliente.

Também é necessário repensar a forma como os vendedores são selecionados e contratados. A habilidade de persuasão e a "lábia" costumavam ser valorizadas como a principal característica de um vendedor. No entanto, o cenário mudou. Agora, a capacidade de compreender verdadeiramente as necessidades dos clientes é o que impulsiona as vendas a longo prazo e fortalece a reputação do estabelecimento.

Contratar vendedores que possuam essa habilidade intrínseca de entender o que o cliente busca e que estejam dispostos a investir tempo e esforço para criar um relacionamento de confiança é essencial para o sucesso do negócio.

> "A habilidade de persuasão e a "lábia" costumavam ser valorizadas como a principal característica de um vendedor.

> "Clientes satisfeitos não apenas retornam para comprar, mas também se tornam defensores do estabelecimento, fazendo indicações para amigos e familiares

Um vendedor experiente é capaz de carregar consigo uma rede de clientes fiéis, conquistados ao longo dos anos. Quantos clientes um vendedor traz pode ser um indicador valioso do seu desempenho e da sua habilidade em criar relacionamentos duradouros. Clientes satisfeitos não apenas retornam para comprar, mas também se tornam defensores do estabelecimento, fazendo indicações para amigos e familiares. Essa forma de marketing boca a boca é extremamente poderosa e pode impulsionar tanto as vendas quanto a reputação da loja.

Portanto, para evitar que seus vendedores encarem o cliente apenas como um cifrão, é essencial promover uma mudança de mentalidade e abordagem. A empatia, a capacidade de tornar a venda uma experiência marcante e a compreensão profunda das necessidades do cliente são fatores-chave para se destacar no mercado atual. Os líderes devem liderar pelo exemplo, fornecendo treinamentos adequados e criando uma cultura organizacional centrada no cliente. Ao contratar vendedores, é fundamental valorizar sua capacidade de compreensão e relacionamento, em vez de se basear apenas em suas habilidades de persuasão.

Lembrando sempre que, no final das contas, o verdadeiro sucesso de um vendedor não está apenas nas vendas realizadas, mas na satisfação do cliente e na construção de relacionamentos sólidos. Quando os vendedores enxergam além do cifrão, eles não apenas impulsionam o crescimento do negócio, mas também deixam uma marca positiva nas vidas das pessoas que atendem.

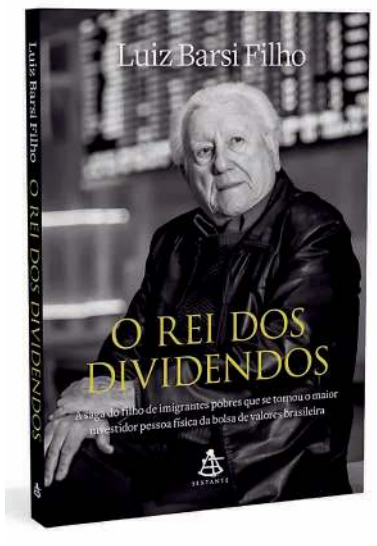
*Opinião – **Artigo por Giselle Flausino**, empresária, especialista em gestão comercial e de pessoas.
** Este texto não reflete necessariamente a opinião do jornal

Investimento

“O Rei dos Dividendos”: a inspiradora autobiografia de Luiz Barsi Filho

Um olhar profundo na jornada de um dos poucos bilionários brasileiros que foi além de ensinar a investir e inspirou a sermos pessoas melhores

Em “O Rei dos Dividendos”, **o investidor Luiz Barsi Filho** revela sua trajetória notável, de menino pobre criado pela mãe em um cortiço, a uma das lendas do mundo dos investimentos. Não é apenas um guia para aqueles que desejam aprender a investir com solidez, mas uma fonte de inspiração para superar adversidades e alcançar sucesso na vida.



Hoje bilionário, Barsi começou sua jornada no final dos anos 1960 e prosperou em quase todos os momentos, graças à sua abordagem única, evitando a especulação e focando nos dividendos pagos. Com décadas de disciplina, ele se tornou o maior acionista individual do Banco do Brasil e dono de participações importantes em grandes conglomerados como Unipar e Klabin.

Aos 83 anos, Barsi ainda enxerga oportunidades onde outros veem crises e continua investindo em boas empresas. A obra, mais do que uma lição sobre investimentos, ressalta a humanidade de Barsi, através de momentos de humor, astúcia, dor e alegria.

Durante uma entrevista ao podcast do Primo Rico, o megainvestidor individual líder na B3 divulgou que em 2021 ele recebia aproximadamente R$ 1 milhão em dividendos diariamente. Esse montante acumulado ao longo dos anos fez com que o acionista se tornasse um dos bilionários do Brasil.

Comentando sobre o livro, os sócios fundadores do AGF, Fabio Baroni, Felipe Ruiz e Louise Barsi, destacam que o livro não é apenas uma inspiração para a riqueza, mas uma motivação para nos tornarmos “mais do que investidores competentes, pessoas melhores.

Foto: Imagem Divulgação Amazon

Barry Sternlicht, presidente e CEO da empresa privada de investimentos alternativos Starwood Capital Group

> **Aos 83 anos, Barsi** ainda enxerga oportunidades onde outros veem crises e continua investindo em boas empresas

Carreira Profissional

Desigualdade de gênero no mercado financeiro brasileiro, diz pesquisa

As mulheres no setor financeiro do brasil: jornadas mais longas, menos remuneração e menos oportunidades

A disparidade salarial e carga horária entre homens e mulheres no mercado financeiro brasileiro está gerando preocupações crescentes. De acordo com a pesquisa do Centro de Estudos em Finanças da Fundação Getúlio Vargas (FGV), apenas 11% dos profissionais certificados pela CFA (Chartered Financial Analyst) são mulheres, um número que sobe para 18% na média global. Elas também trabalham em média 60,4 horas semanais, mais do que os homens, com 57,8 horas.

Apenas 7% das mulheres estão em cargos de liderança, contrastando com 30% em posições de analistas. Claudia Yoshinaga, coordenadora do centro, destaca que as “mulheres trabalham mais e recebem menos remuneração no mercado financeiro do país”.

Dados do Think Tank Official Monetary and Financial Institutions Forum (OMFIF) revelam que 35% dos membros dos conselhos dos 50 maiores bancos comerciais do mundo são mulheres, e 16% dos CEOs dos 50 maiores bancos comerciais do mundo são mulheres. No Brasil, a situação é mais grave, onde as mulheres enfrentam um “duplo teto de vidro”.

A FGV mostra que o crescimento profissional é mais complicado para as mulheres no setor. Elas são maioria apenas em funções administrativas, representando 10,7%, enquanto os homens são 5,4%. Em termos de remuneração, apenas nos cargos de sócias ou diretoras, as mulheres têm salários superiores aos dos homens que ocupam as mesmas posições.

> **Apenas 7%** das mulheres estão em cargos de liderança, contrastando com 30% em posições de analistas

Economia

Bandeira verde mantém tarifas de energia estáveis em agosto

Expectativa da Aneel é manter cenário até final do ano

Em agosto, os consumidores brasileiros de energia elétrica não enfrentarão cobranças adicionais nas suas contas. A Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) decidiu continuar com a bandeira tarifária verde. A ausência de custo extra ocorre devido às condições favoráveis para a geração de energia no país.

Desde abril de 2022, a bandeira está no patamar verde. A previsão da Aneel é que essa situação se prolongue até o final do ano. Esta realidade é uma reflexão da melhoria dos níveis dos reservatórios das hidrelétricas, que beneficiam todos os consumidores conectados ao Sistema Interligado Nacional (SIN).

O mecanismo das bandeiras tarifárias, criado em 2015, tem como intenção garantir a transparência do custo real da energia elétrica aos consumidores. As cores das bandeiras - verde, amarela ou vermelha - indicam se a energia custará mais ou menos, dependendo das condições de geração de eletricidade no país.

> **Desde abril de 2022,** a bandeira está no patamar verde.

Tecnologia

Inovação digital e identidade: a transformação revolucionária dos documentos civis

Transformação Digital: serviços mais eficientes para o cidadão

A evolução digital está reconstruindo o modo como os cidadãos brasileiros se relacionam com o Estado. Mais de 50 milhões de Carteiras Digitais de Trânsito já foram emitidas, demonstrando a transformação que a tecnologia promove na digitalização dos documentos civis.

A identificação civil sempre foi crucial para a organização social, validando a identidade legal de cada indivíduo perante a sociedade e o governo. Agora, a tecnologia é uma protagonista indiscutível na otimização e segurança desse processo.

Historicamente, técnicas como antropometria e datiloscopia foram implementadas para aprimorar o processo de identificação. No entanto, a maior revolução veio com a digitalização. Um exemplo é a Carteira Digital de Trânsito (CDT), uma iniciativa do Serpro (Serviço Federal de Processamento de Dados) para a Secretaria Nacional de Trânsito, que transcende a função de um simples documento e passa a ser uma plataforma de serviços.

A CDT incorpora a Carteira Nacional de Habilitação digital, o Certificado de Registro e Licenciamento do Veículo Eletrônico (CRLV-e) e serviços adicionais, como o compartilhamento de documentos do veículo e alertas de recall.

A nova Carteira de Identidade Nacional (CIN), disponível nas versões física e digital, é outra inovação significativa. A CIN usa o CPF como um número de identificação único, fortalecendo a segurança contra falsificações com o auxílio da tecnologia blockchain. Em menos de um ano, já foram emitidas mais de um milhão de CINs, substituindo gradualmente as tradicionais Carteiras de Identidade.

"A conquista de um milhão de CINs é significativa. Desde janeiro, quando o presidente Lula sancionou a Lei nº 14.534, que estabelece o uso do CPF como registro único, até a adoção da plataforma blockchain b-Cadastros, a segurança do documento aumentou exponencialmente. Esta tecnologia é crucial para a proteção de dados e prevenção de fraudes", declara Alexandre Amorim, presidente do Serpro.

Foto: Cottonbro studio/Pexels

A assinatura eletrônica, permitindo a validação segura e legal de documentos digitalizados, também ganha destaque.

A digitalização dos documentos civis e a expansão da tecnologia biométrica são ferramentas eficientes no combate a fraudes e falsificações. Esses avanços contribuem para uma sociedade mais segura e confiável, onde a identidade do cidadão é protegida com precisão.

> **Esta tecnologia** é crucial para a proteção de dados e prevenção de fraudes

Tecnologia

Nova taxação de compras internacionais entra em vigor: Shopee, Shein e Aliexpress impactadas

A partir de 1º de agosto, a nova taxação de compras internacionais, parte do Programa Remessa Conforme, reformulou o comércio exterior no Brasil. Empresas que se adequarem poderão usufruir de isenção do imposto federal de importação em compras até US$ 50. Acima deste valor, a alíquota de 60% será aplicada.

Fábio Pizzamiglio, diretor da Efficienza, destaca essa mudança como uma revolução nas transações internacionais no Brasil, alertando consumidores a estarem atentos ao comprar em plataformas de e-commerce como Shopee, Shein e Aliexpress.

Outra alteração significativa é a alíquota fixa de 17% no ICMS, que pode influenciar o preço final das compras importadas.

O Programa Remessa Conforme promete agilizar o tratamento aduaneiro para empresas aderentes, aplicando-se a remessas via Correios ou empresas de courier.

Ainda há incertezas quanto à adaptação de gigantes do e-commerce internacional, como Shopee, Shein e Aliexpress, gerando preocupações entre os consumidores frequentes.

Ilustração: Freepik

Com as novas regras, Pizzamiglio espera mais transparência nos valores dos produtos importados e enfatiza a importância de compreender os impactos em valor do produto, frete, adequação das empresas às novas regras fiscais, e o próprio imposto estadual.

Registro de imóveis: ONR impulsiona inclusão digital nos cartórios

O Operador Nacional do Sistema de Registro Eletrônico de Imóveis (ONR), responsável pelo Sistema de Registro Eletrônico de Imóveis (SREI), anunciou a entrega de equipamentos e softwares para mais de 1.000 cartórios em todo o Brasil. Esta ação, parte do Programa de Inclusão Digital – PID/ONR, visa otimizar o acesso online aos Registros de Imóveis, e será realizada gratuitamente em agosto.

A iniciativa é fundamental para unificar o acesso aos registros de imóveis do país, oferecendo serviços mais eficientes e econômicos. "A automação significa oferecer os serviços registrais com menos gastos de tempo e dinheiro," afirma Flauzilino Araújo dos Santos, Presidente do ONR.

Com uma grande ação logística, serão entregues mais de 2.500 equipamentos, incluindo notebooks, monitores, e servidores de alta tecnologia, em todas as cinco regiões do Brasil. Esta etapa é vital, dado o contraste na realidade dos cartórios, incluindo alguns com recursos tecnológicos precários e falta de conexão à internet.

O Registro de Imóveis é crucial para a sociedade, garantindo transações imobiliárias legítimas e contribuindo para a prevenção de fraudes. A modernização impulsionada pelo ONR é um passo importante na transformação dessa área, alinhando segurança jurídica e tecnologias inovadoras aos negócios imobiliários.

Opinião

Thiago Pinho

Bens financiados podem ser objeto de penhora em processo trabalhista?

Decisões Judiciais na Justiça do Trabalho surpreendem: bens financiados podem ser penhorados, adverte advogado

Muitos empresários acreditam que ao adquirir maquinários e veículos alienados fiduciariamente às instituições bancárias não responderão com esses bens para pagamento de débitos em execução na justiça do trabalho, pois acreditam que a propriedade dos referidos bens somente lhes são transmitidos após a quitação dos financiamentos.

Existem, todavia, decisões judiciais que vêm sendo proferidas no âmbito da justiça do trabalho e que contrariam essa lógica.

> Em sua decisão, a magistrada entendeu que o bem não estava impedido de ser penhorado ou ir a leilão, mas que deveriam ser preservados os direitos do credor fiduciário em prioridade à satisfação do crédito trabalhista.

Nos autos do processo de nº 0000789-77.2016.5.05.0291, a juíza do trabalho Priscilla Teixeira da Rocha Passos, da Vara do Trabalho de Irecê/BA, manteve a penhora de um veículo alienado fiduciariamente. Em sua decisão, a magistrada entendeu que o bem não estava impedido de ser penhorado ou ir a leilão, mas que deveriam ser preservados os direitos do credor fiduciário em prioridade à satisfação do crédito trabalhista. Em síntese, o bem deveria ir para leilão, mas do valor arrecadado deveria ser prioritariamente pago o débito ao banco que financiou a compra, e o remanescente seria destinado à execução trabalhista em tramitação.

Nas argumentações de sua defesa, a Executada requereu o desbloqueio do veículo alegando que a propriedade não era sua, mas sim do banco financiador.

Em continuidade à análise da decisão, constatamos que a magistrada fundamentou que "(...) o bem não está impedido de ser penhorado ou ir a leilão, desde que sejam preservados os direitos do credor fiduciário em prioridade à satisfação do crédito trabalhista. Assinale-se que, uma vez ciente do procedimento expropriatório, caberia ao terceiro, e não à executada, caso se sinta prejudicado, opor defesa contra a penhora, faltando, pois, interesse à Ré para questionar a penhora, sequer efetivada, com tal argumento." E finalizou ponderando que o veículo estava avaliado em R$ 166.000,00 (cento e sessenta e seis mil reais), enquanto que o débito cobrado na justiça do trabalho seria de apenas R$ 5.380,88 (cinco mil, trezentos e oitenta reais e oitenta e oito centavos).

---

*Opinião – Artigo por **Thiago Pinho**, advogado e sócio da Pinho & Albuquerque Advogados Associados.
** Este texto não reflete necessariamente a opinião do jornal

Bioeconomia

Com 20% da biodiversidade mundial, Brasil impulsiona crescimento sustentável e exportações

Riqueza em biodiversidade posiciona o país como força em bioeconomia e alavanca o desenvolvimento econômico sustentável

Dominando 20% da biodiversidade mundial, o Brasil surge como potência em bioeconomia, um motor para o crescimento econômico sustentável. A diversidade biológica do país, recurso vital para indústrias como a alimentícia, farmacêutica, de energia e cosmética, fornece uma variedade de produtos que vão desde corantes e óleos vegetais a fitoterápicos e óleos essenciais.

Tais tópicos serão abordados no Global Experience, seminário gratuito promovido pelo Sebrae Rio, voltado para tendências de mercado emergentes para os novatos em exportação. O evento contará com sessões de negócios, palestras e orientações ao longo de dois dias. Atualmente, as micro e pequenas empresas representam 41,1% dos exportadores nacionais.

"Em uma pesquisa recente, o Sebrae indica que 2% dos clientes dos pequenos negócios estão no exterior e 8% em outros estados. Esse estudo revela um dado interessante. O Rio de Janeiro ficou acima da média nacional em relação ao atendimento aos clientes no exterior. Existe uma grande oportunidade de conquista de novos mercados pelos produtos e serviços brasileiros. É avaliar oportunidades para sua empresa crescer, melhorar sua competitividade, qualidade, aumentar o lucro, diminuir riscos e alcançar novos clientes nos mercados doméstico e internacional", diz **Miriam Ferraz**, coordenadora de Negócios Internacionais do Sebrae Rio.

No Brasil, a bioeconomia, com PIB acima de R$ 2,5 trilhões, ganha incentivo federal para exportações através do "drawback", medida que reduz custos de produção ao suspender ou eliminar impostos sobre insumos na industrialização para exportação.

> **Em uma pesquisa** recente, o Sebrae indica que 2% dos clientes dos pequenos negócios estão no exterior e 8% em outros estados