



Governo pode rever decreto que reduziu subsídios na conta de luz

O ministro de Minas e Energia, Bento Albuquerque, disse que o governo pode rever, até o final da semana, o decreto que reduziu os subsídios pagos na conta de luz

O Decreto 9642/18, publicado em dezembro do ano passado pelo então presidente Michel Temer, determina que os subsídios para a área rural e para companhias de água, esgoto e saneamento nas contas de luz sofram uma redução gradual, de 20% ao ano, até o fim do desconto ao final de cinco anos.

A medida está em análise pela pasta, pelo Ministério da Economia, pela Casa Civil e pelo Tribunal de Contas da União (TCU), após demanda de parlamentares da bancada ruralista. “Estamos trabalhando com todas as informações que recebemos, também com as solicitações que vieram por parte da bancada ruralista. Estamos trabalhando junto para, se for o



Ministro de Minas e Energia, Bento Albuquerque.

caso, rever o decreto e colocar dentro parâmetros aceitáveis para o produtor rural e para a questão da irrigação rural”, disse o ministro. Os subsídios são bancados pela Conta de Desenvolvimento Energético (CDE), taxa paga por todos os consumidores de energia no Brasil

e que custeava programas sociais, descontos tarifários e empréstimos subsidiados para o setor. Para este ano, o valor aprovado pela Aneel para a CDE é R\$ 17,187 bilhões.

Ao final de um evento da Aneel de premiação de distribuidoras de energia, o ministro foi questionado se a revisão do decreto não seria uma derrota. Bento Albuquerque respondeu que não. “Esse decreto não é deste governo, foi do governo passado e recebemos uma demanda por parte do Congresso, que a meu ver parece justa. Estamos analisando essa demanda e se for o caso vamos propor alguma alteração com a contribuição de todos”, afirmou (ABR).

Otimismo do setor supermercadista volta a subir

A Pesquisa de Confiança dos Supermercados do estado de São Paulo, feita pela Associação Paulista de Supermercados (PCS/APAS), apresentou, em fevereiro, 43% de otimismo geral com a situação econômica do setor ante os 38% apontados em janeiro. A neutralidade ficou em 36% e o pessimismo caiu para 21%. Quando se observa apenas o cenário futuro, o resultado da pesquisa é ainda melhor.

O otimismo do setor para os próximos meses de 2019 pulou para 54% em fevereiro e atingiu o maior patamar desde 2016. “A expectativa com a reforma da previdência e a proximidade da Páscoa, segunda melhor data para o varejo alimentar nacional, elevam o otimismo do setor e deixam a perspectiva de que 2019 pode ser o ano que, enfim, compense as perdas de 2015 e 2016 e traga mais investimentos”, explicou Thiago Berka, economista da APAS.

O destaque da pesquisa, além mostrar que o setor supermercadista considera realizar novas contratações – 50% pretendem criar vagas no futuro – está na confiança do desempenho futuro dos governos federal e estadual, com otimismo de, respectivamente, 85% e 80%. “A avaliação dos primeiros meses dos governos federal e estadual foi bastante otimista para o setor supermercadista e isso explica o alto índice de confiança nos novos governos para o futuro”, comentou Berka (AI/Aspas).

Confiança do comércio caiu 3,8 pontos em fevereiro



Consumidores no Saara, área de comércio popular no Rio de Janeiro.

O Índice de Confiança do Comércio, medido pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), recuou 3,8 pontos de janeiro para fevereiro. Com a queda, o indicador passou de 103,8 para 100 pontos, em uma escala de zero a 200. Em médias móveis trimestrais, o índice variou 0,1 ponto, na sexta alta consecutiva. A confiança caiu em oito dos 13 segmentos.

Segundo o coordenador do pesquisador da FGV, Rodolpho Tobler, uma recuperação das vendas de maneira mais intensa ainda depende da melhora expressiva do mercado

de trabalho e redução dos níveis de incerteza. A percepção dos empresários sobre o momento presente, medido pelo Índice de Situação Atual, caiu 1,4 ponto, indo para 93,2 pontos.

O Índice de Expectativas, que mede a confiança nos próximos meses, recuou 6,1 ponto, ficando em 106,8 pontos. Segundo a FGV, em fevereiro houve aumento das reclamações dos empresários com a demanda insuficiente, custo financeiro e virtual estabilidade do fator acesso ao crédito (ABR).

Brasil encerra 2018 com 5,3 milhões de micro e pequenas inadimplentes

A inadimplência atingiu 5,305 milhões de micro e pequenas empresas em dezembro de 2018, representando o segundo maior volume de toda a série histórica, abaixo apenas do recorde em setembro de 2018 (5,327). Na comparação com o mesmo mês de 2017 (4,937

milhões), houve aumento de 7,5% e na relação com novembro de 2018 (5,252 milhões), uma alta de 1,0%.

“Além dos fatores econômicos, este alto patamar de inadimplência também tem relação com a dificuldade das micro e pequenas empresas em administrar

a saúde financeira dos negócios”, diz o vice-presidente de Micro, Pequenas e Médias Empresas da Serasa Experian, Victor Loyola.

Por segmento, Serviços – que representava em média 47,8% do total em dez/18 – foi o setor que mais deixou de pagar

as contas em dia, com alta de 12,2% em dezembro de 2018, na comparação com dezembro de 2017. A indústria (8,4% de participação) vem na sequência, com aumento de 3,5% e o comércio (43,4% de participação) com crescimento de 3,4% (Serasa/Experian).

A volta das pequenas livrarias e editoras

Lu Magalhães (*)

O tempo não para e traz de volta alguns movimentos. A novidade, muitas vezes, é o antigo em uma nova roupagem para responder a desafios contemporâneos

Tenho pensado nisso a cada tendência que surge no mercado livreiro. Vejo que o volume de venda de livros tem caído, desde 2015, cerca de 3% ao ano no Brasil. Grandes redes enfrentam sérios desafios para honrar pagamentos às editoras; a Fnac, por exemplo, desistiu e saiu do Brasil ao vender a operação para a Livraria Cultura.

Com a concorrência trazida pela Amazon, que atraiu mais e mais leitores para as compras online, a crise se agravou. Em verdadeiro efeito dominó, o impacto atingiu as editoras. Eis que, nesse cenário adverso, uma tendência se mostra promissora para o fomento de uma nova geração de leitores. É, ao mesmo tempo, uma forma retrô de encarar o negócio do livro.

Parece um contrassenso? Nada disso! Em conversa com Bruno Mendes, fundador do Coisa de Livreiro, falamos sobre a tendência de lidar com o livro como um produto individualizado. Explicando melhor... as pequenas livrarias de bairro estão se fortalecendo, em especial, as que apostam em um acervo segmentado – arte e literatura latino-americana, por exemplo. Há, por traz desse modo de gerir o negócio, a inteligência da curadoria.

Além de empreendedor, esse livreiro é um curador de olhar apurado. Enquanto as grandes redes investem na ciência de dados para conhecer o cliente, tornando o ato da compra uma batalha de algoritmos, a pequena livraria tem um olhar mais humano para esse consumidor.

Não estamos falando de nicho, mas de algo que vai além; é uma velha forma de imprimir um atendimento personalizado e profundamente pessoal.

Nos Estados Unidos essa tendência está se consolidando; lá, as pequenas livrarias crescem 15% em volume ao ano. Essa é uma boa notícia, embora não seja um crescimento de faturamento. Há um investimento em inteligência do negócio ao investir na experiência da compra a partir do profundo entendimento de quem é o público-alvo.

O mesmo tem ocorrido com as editoras. Da força emotiva e do gosto pessoal do editor – que moveu a criação das primeiras editoras no país – temos, hoje, o leitor como centro da decisão. Antes de pensar nos títulos, procura-se saber quem é o leitor dessa determinada editora; o que esse leitor espera dela.

Essa é uma bela mudança! Há alguns anos, os gestores de editoras associavam o cliente à grandes livrarias; hoje, o cliente é o leitor. Isso muda tudo! Abraça-se a ideia da criação de uma comunidade de leitores.

A Primavera Editorial tem seguido nessa direção. Não por opção mercadológica, mas por vocação. Acredito fortemente no poder da informação para empoderar as mulheres; na disseminação de conhecimento inspirador.

É nesse contexto que se insere a nossa missão de fortalecimento da emancipação social da mulher por meio da leitura. Acredito que a leitura gera conhecimento, provoca reflexões e modifica a posição intelectual, profissional e social. E fazer esse movimento apostando no ser local, pensando global é um sonho realizado!

Brindo ao sucesso das pequenas editoras e livrarias. Ao ressurgimento de uma velha cultura livreira.

(*) – É presidente da Primavera Editorial.

NEGÓCIOS em **PAUTA**

lobato@netjen.com.br

A - Caminhões e Ônibus

A expectativa da Scania para este ano é de crescimento em todos os seus mercados de atuação: caminhões, ônibus, serviços e motores industriais, marítimos e para geração de energia. A continuidade do aquecimento da economia nacional e o trabalho estratégico e de real parceria com os clientes são os principais motivadores para a projeção. Sua principal novidade para o mercado neste ano, a Nova Geração de caminhões, até 12% mais econômica em comparação à anterior, já vendeu mais de 3.000 unidades em apenas quatro meses. A Scania acredita que em 2019 o mercado de caminhões em que atua, acima de 16 t (semipesados e pesados), deverá crescer entre 10% e 20% na comparação com 2018. Mais informações: (www.scania.com.br).

B - Vendas de Usados

O Gol foi novamente o modelo seminovo e usado mais vendido de 2018 na OLX, mantendo a liderança de 2017. A empresa, líder em vendas online deste segmento no país, fez um levantamento nacional dos automóveis mais procurados e vendidos no último ano. A amostra revela a Volkswagen como a montadora que mais teve veículos comercializados por meio da plataforma em 2018, seguida pela GM-Chevrolet e pela Fiat. A pesquisa demonstra que os modelos Gol e Palio foram os que mais apareceram no topo dos rankings estaduais de vendas da OLX. Em 2018, o Gol figurou em primeiro lugar em 23 estados, assim como no ano anterior, e o Palio apareceu na liderança em quatro estados nos dois anos. Tenha mais informações em (https://www.olx.com.br/).

C - Taxi Infantil

A vida corrida nas grandes capitais pode fazer com que muitos pais abram mão dos equipamentos de segurança, necessários para viajar com crianças nos carros. Mas as cadeirinhas são essenciais: o uso desse item reduz em até 80% as chances de mortes por acidentes de trânsito. Pensando nisso, a BabyPass foi criada com o intuito de assegurar a vida dos pequenos e facilitar a rotina dos adultos, oferecendo proteção para ambos. A empresa chega a São Paulo realizando corridas que podem ser acionadas imediatamente ou agendadas com antecedência pelo app. Todos os carros são equipados com a cadeirinha para crianças de 0 a 3 anos e o assento elevado para as de 4 a 7 anos. Emprega apenas motoristas femininas e aceita como viajantes mães e pais com crianças e até mesmo mulheres sozinhas. Outras informações: (www.babypass.mobi).

D - Mentoria e Estratégia

Interessados em participar da quinta edição do EXAME Mentoria PME Estratégia poderão garantir sua vaga no programa. A iniciativa proporciona ao pequeno e médio empresário uma orientação exclusiva e presencial com o presidente de uma grande organização, sobre as questões mais críticas para o crescimento de seu empreendimento. Os encontros, que acontecem em São Paulo, duram aproximadamente oito horas. Conversas individualizadas e supervisionadas com um renomado CEO, workshops com os melhores professores da Fundação Dom Cabral e palestras com líderes de negócios são algumas das experiências oferecidas na Mentoria. O primeiro encontro acontece no dia 15 de abril. Saiba mais em (http://exame2.com.br/mentoria-2019/).

E - Linha da Sabrina

A Yes! Cosmetics é um investimento de grande potencial para quem deseja abrir o próprio negócio e oferece excelente relação custo X benefício. A marca está com seu crescimento acelerado. Referência em seu segmento, com um mix de 300 produtos entre perfumaria, cuidados corporais, maquiagem e acessórios, além de uma linha estratégica de produtos com a apresentadora Sabrina Sato, traça plano de expansão e espera sedimentar a marca nas principais capitais em todo o país com um olhar especial para as regiões Sul e Sudeste. No modelo de franquia, a marca conta com duas opções de negócios: quiosques e loja com investimento inicial de R\$ 105 mil e R\$ 170 mil, respectivamente. Saiba mais em: (www.yescosmetics.com.br).

F - Usos e Abusos do Mar

A Codesp e o Instituto Oceanográfico da USP promovem o curso “Usos e abusos do mar”, nos dias 22 (Dia Mundial da Água) e 29 de março. É gratuito e aberto à comunidade e será realizado das 9 às 12h e das 14h às 17h, em Santos. O público-alvo são profissionais que atuam em áreas ligadas aos oceanos e aqueles com interesse sobre o uso de recursos marítimos. O objetivo é levar conhecimento à comunidade sobre os aspectos econômico, social, turístico e tecnológico do meio marinho, bem como alertar sobre as consequências e cuidados que devem ser tomados para sua preservação. A inscrição deve ser feita pelo e-mail (debora@portodesantos.com.br).

G - Utilidades Domésticas

A Vemplast - empresa que desde 2009 atua no desenvolvimento de artigos

para o segmento de cozinhas industriais e utilidades domésticas – comemora seus dez anos de fundação com foco na expansão internacional da marca e nas exportações. Com este objetivo, a indústria participará da Home HouseWare, que acontece em Chicago, nos Estados Unidos, entre os dias 2 a 5 de março. Na ocasião, serão lançados o Bowl Flowers, a Cremeira Gota e a Saladeira Oval. Itens já consagrados no Brasil também marcarão presença, como a Travessa Stillo, a Xicara de Café, o Prato Square, a Jarra, Tulipa, os Copos e o Prato Elegance com Tampa. Para conhecer mais sobre a empresa, acesse: (www.vemplast.com.br).

H - Contratos Imobiliários

O Forum Cebefi Treinamento em Direito Empresarial apresenta no dia 12 de março, das 09h às 17h30, o “Curso Contratos Imobiliários – Teoria e Prática”, apresentado por Alexandre Junqueira Gomide, que objetiva tratar dos contratos imobiliários: compra e venda de bens imóveis, locação, built to suit e incorporação imobiliária e aspectos relevantes e atuais, bem como pontos controversos decorrentes de questões suscitadas nos tribunais. Destina-se a advogados e demais técnicos que trabalham no mercado imobiliário, que pretendam ter uma ampla visão técnica e prática a respeito de tais contratos. Local: Av. Paulista, 509. Mais informações: tel. (11) 2309-9414 (www.forumcebefi.com.br).

I - Nutrição Vegetal

Entre 2000 e 2015, a área destinada ao plantio de alimentos orgânicos no mundo cresceu 363%, passando de 11 para 50,9 milhões de hectares. Esses dados e avaliações estarão analisados na palestra “Alimentos Orgânicos – Inventário e Tendências no Brasil e no Mundo”, ministrada por Alexandre Harkaly, diretor executivo do IBD Certificações, durante o VIII Abisolo Fórum e Exposição Internacional Tecnologia & Integração, a ser promovido Abisolo, nos dias 10 e 11 de abril, em Campinas. Entre os participantes, empresários, compradores e agrônomos de toda a cadeia produtiva da indústria de tecnologia e nutrição vegetal, além de professores, pesquisadores, cooperativas, revendas, consultorias técnicas, agricultores e estudantes de agronomia. Mais informações: (www.forumabisolo.com).

J - Bate-papo no Cinema

É um evento gratuito realizado mensalmente pelo Grupo São Cristóvão Saúde com a exibição de um filme, seguido por um debate. No dia 11 de março, das 9h às 12h, no auditório do Hospital e Maternidade São Cristóvão (Rua Américo Ventura, 123, Mooca), será transmitido o filme “Beijar e Sonhar”, baseado na história real de uma patinadora e cantora que lutou contra um câncer raro aos 17 anos. Após o filme, os psicólogos Susi Andrade e Rodrigo Souza conduzirão uma conversa com o público falando sobre esperança, enfrentamento de situações limite e relações familiares. No dia do encontro, são arrecadados alimentos não perecíveis para serem doados às instituições assistenciais. Interessados podem fazer a inscrição pelo site (www.saocristovao.com.br).