

MÚSICA

TEATRO

EXPOSIÇÃO

GASTRONOMIA

CINEMA & TV

E MAIS

COLUNAS

Animação e romantismo na Bamboa

DA REDAÇÃO, 15 DE FEVEREIRO DE 2017



Carnaval do C'est la Vie

DA REDAÇÃO, 15 DE FEVEREIRO DE 2017



COLUNAS INSIDE

INSIDE POR FLÁVIO RESENDE

DA REDAÇÃO — 14 DE FEVEREIRO DE 2017

COMPARTILHE NO: [f](#) [t](#) [g+](#) [p](#) [e](#)

INSIDE
FLÁVIO RESENDE





O desempenho ruim em 2016 é consequência de uma série de fatores: a alta inflação, que corroeu o poder de compra e a confiança dos consumidores nos primeiros meses do ano, o desemprego e o crédito mais caro e escasso

Varejo

Quais as tendências do varejo para 2017

Depois de viver o pior momento do século, no ano passado, comércio espera um cenário ainda de dificuldades. Consultores comentam o que esperar deste ano de um dos setores mais importantes da economia brasileira.

O fundador da GS&MD, Marcos Gouvêa de Souza, tem dito, em suas consultorias, que o varejo viveu em 2016 o seu pior momento no século. O balanço do ano ainda não foi fechado, mas a consultoria, uma das mais tradicionais para o setor no Brasil, espera um recuo de 6% nas vendas, isso quando já considerada a inflação. O desempenho ruim é consequência de uma série de fatores: a alta inflação, que corroeu o poder de compra e a confiança dos consumidores nos primeiros meses do ano, o desemprego e o crédito mais caro e escasso. Para 2017, o cenário previsto ainda é de dificuldades, segundo Gouvêa. Ele avalia que a menor pressão inflacionária vai gerar um aumento gradual do poder aquisitivo das famílias, o que deve beneficiar principalmente o nicho de alimentos, mas que a lenta reação do mercado de trabalho será um entrave.

O IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo) caiu de 10,71% em janeiro do ano passado para 5,35% neste ano. Por outro lado, conforme estimativa da OIT (Organização Internacional do Trabalho), o país terá 13,8 milhões de desempregados até 2018. Diante dessas perspectivas, o foco das varejistas que quiserem sobreviver a este ano precisa ser um só: reforçar o caixa, diz Ana Paula Tozzi, presidente da AGR Consultores.

“Em 2016 as empresas aprenderam a cortar despesas e fechar lojas não rentáveis. Agora, elas têm que pensar menos no valor da ação e mais nas reservas”, afirma. “Quando a economia começar a melhorar, é preciso ter capital de giro, aumentar estoques, ter cobertura. Não se consegue velocidade de reação sem caixa”, completa. Abaixo, veja o que mais esperar do setor e como as companhias pretendem conquistar o cliente em 2017, segundo os especialistas:

1. Atacarejos e lojas de conveniência continuarão em alta

Os atacarejos e os clubes de compra (como o Sam’s Club), que oferecem preços mais baixos com pouco conforto na hora da compra, seguirão ganhando espaço. Ao mesmo tempo, as lojas de conveniência, de estilo completamente oposto, também continuarão em expansão.

“Estamos vivendo uma polarização de mercado”, diz Marcos Gouvêa de Souza.

2. As empresas vão se esforçar ainda mais para vender um “propósito”

Uma das tendências mais fortes que Gouvêa de Souza diz ter observado durante a Retail’s BIG Show deste ano, maior feira de varejo do mundo, que ocorreu nos Estados Unidos em janeiro, foi a busca das marcas por um propósito.

“Numa sociedade em que há tanto de tudo, em que há superoferta, os consumidores precisam de uma razão maior para comprar produtos ou criar ligação com as marcas”, diz.

3. As pessoas estarão cada vez mais no centro da estratégia

“Os consumidores serão tratados como pessoas e não como números, e as companhias vão selecionar melhor seus funcionários, escolher aqueles que tenham paixão pela marca, que sejam consistentes com sua proposta”, avalia Gouvêa.

4. O atendimento ficará mais personalizado e a customização em massa vai aumentar

Entender e monitorar o comportamento dos consumidores é outra prática que ganhará força. “Há uma busca para sair do processo de comoditização e o uso da informação para fazer produtos e ofertas de forma individualizada cresce”, afirma o consultor.

Com a tecnologia, hoje é possível “customizar em larga escala”, diz.

5. As lojas deixarão de ser apenas pontos de venda

De acordo com Marcos Gouvêa, não basta mais para as varejistas ter prateleiras cheias de produtos.

“As lojas deixam de ser ponto de venda para ser ponto de serviço, de educação, de experiência. Para concorrer com a internet ou com os formatos focados em preço, como os clubes de vendas, elas têm que se transformar num espaço onde o consumidor tenha prazer em ir, possa trocar informação, fazer cursos”, conclui.

6. As barreiras entre lojas físicas e online vão desaparecer e a oferta de meios de pagamento mobile crescerá

Ana Paula Tozzi, da AGR, avalia que as empresas precisarão fundir as experiências de compra física e online para conquistar o cliente.

“A loja terá de ser uma coisa maior, com soluções integradas de parceiros e opção de pagamento mobile”.

7. Os pontos de venda vão encolher

“Com a tecnologia, as lojas podem operar com custos menores sem tirar a conveniência do consumidor. Se a empresa tem uma experiência digital dentro do ponto de venda e faz uma boa curadoria, não precisa ter todos os produtos expostos. Isso diminui o investimento em capital de giro. Além disso, seu caixa pode ser um iPad”, comenta Ana Paula.

8. A logística vai mudar

“Assim como o Uber hoje entrega comida, vamos ver isso no varejo. Se uma pessoa vai viajar, por que ela não pode levar consigo uma mercadoria para uma empresa? As plataformas de logísticas podem ser compartilhadas”, afirma Ana Paula.

Ela também acredita que o consumidor brasileiro vai se acostumar a pagar mais para receber produtos comprados em casa no mesmo dia da compra.



Capacitação

Aulas on line e gratuitas para empreendedores

Imagem: que remeta à tecnologia (buscar na internet)

Para muitos futuros empreendedores, a virada do ano é o empurrão que faltava para colocar em prática o sonho de negócio próprio. Porém, esses potenciais empresários logo enfrentam o primeiro desafio: a falta de capacitação – e de dinheiro para investir nela.

Caso este seja o seu caso, temos uma boa notícia: o Sebrae, entidade que fomento ao empreendedorismo, disponibilizou todo seu material de educação à distância no site da instituição:

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ead/>

A ideia da entidade é o que empreendedor possa aproveitar o começo do ano para estudar mais – sem ter de investir o capital que seria destinado a investir no negócio e também sem ter de se ausentar da operação da empresa.

O Sebrae ressalta que o acesso é imediato e que as vagas são ilimitadas, oferecendo tutorias personalizadas em cada conteúdo.

É possível fazer buscas avançadas por formato trabalhado, tema, segmento e estado de atuação. Exemplos de formatos trabalhados são cursos, dicas empresariais, oficinas, jogos e séries de vídeos.

Ao todo, são 234 materiais online e gratuitos sobre abrir seu próprio negócio: 139 conteúdos são voltados para quem está interessado em começar um empreendimento, enquanto 95 são para os que já possuem o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ).

Os materiais mais populares na plataforma são, por exemplo: assessoria legislativa; comércio eletrônico; fluxo de caixa; gestão financeira; microempreendedor individual; pequenos negócios; e redes sociais.

***** || *****



Richard Domingos destaca que neste ano o prazo será menor, pois terá início no dia 2 de março e irá até dia 28 de abril

IRPF 2017

Mudanças na Declaração de Imposto de Renda deste ano

A entrega da Declaração de Ajuste Anual do Imposto de Renda Pessoa Física 2017 ano base 2016 terá início neste ano no dia 2 de março, logo após o Carnaval. Contudo, já foram apresentadas as primeiras modificações para esse ano.

Segundo o diretor executivo da Confirp Consultoria Contábil, Richard Domingos, algumas preocupações devem ser tomadas. “Destaco que neste ano o prazo será menor, pois terá início no dia 2 de março e irá até dia 28 de abril. Outros pontos são em relação a idade de obrigatoriedade do CPF dos dependentes, que saltou para 12 anos e uma fiscalização maior dos bens dos brasileiros no exterior”, alerta.

Para entender melhor, a Confirp detalhou os principais pontos sobre o tema até o momento:

Alterações importantes

1. Os dependentes, com 12 anos completos até 31 de dezembro 2016, deverão ter CPF para serem relacionados no Imposto de Renda;
2. Caso tenha bens e direitos no Exterior, deverá entregar a CBE – Declaração de Capital Brasileiro no Exterior 2017

ano base 2016 -, cujo prazo se finda em 05 de abril. Lembramos que essa declaração não esta contemplada em nossa proposta de Imposto de Renda, assim, caso se enquadre nessa condição, entre em contato imediatamente com nossa Área de Imposto de Renda para que possamos direcionar tais trabalhos aos especialistas no assunto, passando orientações necessárias sobre esse item;

3. Caso tenha participado da RERCT – Regime Especial de Regularização Cambial e Tributária – no ano passado, deverá apresentar à Confirp as declarações de imposto de renda retificadas (2016 – ano base 2015) para que possamos executar os trabalhos aqui contratados.

Obrigado a entregar

Está obrigado a entregar a declaração o contribuinte – pessoa física – que:

- Residiu no Brasil que receberam rendimentos tributáveis (salários, pró-labore ou alugueis – por exemplo) superiores a R\$ 28.123,91 no ano de 2016;
- Recebeu rendimentos isentos, não-tributáveis (doações, rendimentos de poupança, letras de créditos, etc.) ou tributados exclusivamente na fonte (aplicações de renda fixa, ganho de capital, décimo terceiro, etc.), cuja soma tenha sido superior à R\$ 40 mil no ano passado;
- Obteve ganho de capital na venda de bens ou direitos (imóveis, veículos, motos, etc.), sujeito à incidência do imposto ou realizou operações em bolsas de valores, de mercadorias, de futuros e semelhantes;
- Teve a posse ou a propriedade de bens ou direitos, inclusive terra nua, de valor total superior a R\$ 300 mil;
- Passou à condição de residente no Brasil em qualquer mês do ano que passou;
- Optou pela isenção do imposto sobre a renda incidente sobre o ganho de capital auferido na venda de imóveis residenciais, cujo produto da venda seja destinado à aplicação na aquisição de imóveis residenciais localizados no país;
- Teve, no ano passado, receita bruta em valor superior à R\$ 140.619,55 oriunda de atividade rural.

Cuidado com as informações prestadas

Atualmente a Receita Federal do Brasil possui um dos mais modernos centros de processamento de dados do mundo. Seus softwares de auditoria permitem realizar cruzamento de informações de todos os contribuintes (pessoas físicas e jurídicas) em questões de minutos, checando praticamente todas as informações, como: cartões de crédito, despesas médicas, movimentações financeiras, dentre outras.

Esses cruzamentos de informações podem ocasionar sérios problemas para as pessoas físicas por prestarem informações equivocadas ao fisco. Os problemas a serem enfrentados vão da simples retenção da declaração de imposto de renda em malha fiscal até, nos casos mais graves, o início de um procedimento de fiscalização que poderá gerar pesadas multas.

***** || *****





Para o presidente da Fecomércio, Adelmir Santana, as famílias brasileiras se organizaram no final de 2016 para pagar o máximo de dívidas possíveis

Endividamento/Inadimplência

Janeiro começa com redução no número de famílias endividadas no DF

O primeiro mês de 2017 começou com queda no número de famílias endividadas no Distrito Federal, que passou de 729.847 em dezembro para 725.087 em janeiro (queda de 4,7 mil). O percentual de famílias com algum tipo de dívida na capital do país foi de 77,5%, índice menor do que o registrado no mês anterior (78,1%). É o que mostra a Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (Peic), divulgada pela Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do DF (Fecomércio). O estudo mostra também uma redução no número de famílias com contas em atraso, que passou de 142.455 para 133.300. O grande instrumento gerador de dívida continua sendo o cartão de crédito. Do total dos endividados, 89,6% se declararam comprometidos nessa modalidade. Dentre as famílias com contas em atraso, 40,2% disseram ter condições de quitar suas dívidas totalmente e 53,5% afirmaram ter condições de quitar o montante parcialmente.

Para o presidente da Fecomércio, Adelmir Santana, as famílias brasileiras se organizaram no final de 2016 para pagar o máximo de dívidas possíveis com o intuito de poder ter condições de quitar contas típicas de início do ano, como material escolar, IPVA, entre outros gastos. “As condições econômicas do país ainda estão vulneráveis, não se pode falar em recuperação das famílias com contas em atraso, pois a inflação continua alta, o crédito escasso e o desemprego cresce”, pondera Adelmir. Ainda segundo o presidente da Fecomércio, 4.120 famílias brasileiras disseram não ter condições de pagar a dívida.

***** || *****

Educação

Cruzeiro do Sul Virtual fecha 2016 com crescimento de 82% em matrículas e anuncia 61 novos polos de EAD

A Cruzeiro do Sul Educacional, um dos seis maiores grupos de educação que oferecem ensino à distância no Brasil, registrou crescimento de 82% no número de matrículas em 2016 em relação ao ano anterior. Em 2017, ele mantém seus planos de expansão com a abertura de 61 novos polos EAD, autorizados recentemente pelo Ministério da Educação. A instituição também investe na ampliação da oferta de cursos. São nove novas opções de

graduação e 12 de pós-graduação que se somarão aos 80 já oferecidos. Apenas nos últimos dois anos, a Cruzeiro do Sul Virtual criou 14 novos cursos na modalidade EAD e 13 na modalidade semipresencial.

“Nossos alunos buscam um ensino de qualidade que oferecemos tanto no ensino presencial quanto na educação a distância. O sucesso no aumento de mais de 80% de alunos no EAD é mais um reconhecimento do selo Cruzeiro do Sul no ensino brasileiro. Com a ampliação dos polos e a oferta de novos cursos, vamos levar nossa qualidade de ensino para ainda mais brasileiros”, explica Wilson Diniz, diretor de Marketing e Comercial da Cruzeiro do Sul Educacional. Para mais informações, acesse www.cruzeirosulvirtual.com.br.

***** || *****

Pesquisa

Empresários acreditam na melhora dos resultados já em 2017

A grande maioria (95%) dos executivos acreditam resultados comerciais mais positivos já em 2017. É o que aponta pesquisa inédita da Câmara Americana de Comércio (Amcham) com a participação de 326 lideranças de companhias de vários portes e setores da economia. A enquete foi aplicada no início de fevereiro, em São Paulo, durante o Seminário Perspectivas Comerciais, Econômicas e Políticas, promovido pela Amcham.

Oitenta e oito por cento consideram que o ano será de cenário de recuperação, e outros 7% apostam em novo contexto de crescimento expressivo em relação a 2016. Já a fatia minoritária dos 5% restante acredita em números comerciais ainda negativos e sem sinais de recuperação neste ano.

Sobre a recente afirmação do ministro Henrique Meirelles que “o país sairá da recessão ainda no primeiro trimestre do ano”, 64% dos executivos informaram já constatar algum nível de melhora no humor econômico do país. Sendo 53% com resultados comerciais levemente positivos nesses primeiros 40 dias do ano; e 11% já percebendo uma melhora significativa nos indicadores no comparativo com o mesmo trimestre do ano passado. Outros 36% ainda vivenciam resultados negativos.

A recuperação depende de três principais fatores, de acordo com os entrevistados pela Amcham. A maioria (54%) citou como aspecto prioritário o aumento da competitividade da economia, exigindo firmeza na condução das reformas estruturais. Os outros dois pontos citados foram: aumento do consumo, com estímulos ao crédito e retomada da confiança do consumido, sendo mencionado por 32%; e o crescimento das exportações, exigindo uma taxa de câmbio relativamente estável e competitiva para o setor industrial; sendo citado por 14%.

No varejo, 69% acreditam também em retomada ainda neste ano. Para 49%, a recuperação acontecerá no segundo semestre, e outros 20% apostam na concretização ainda no primeiro semestre. Outros 27% enxergam recuperação só em 2018.

Levando em consideração o cenário de recuperação, três pontos serão prioritários quando se fala em investimentos comerciais da própria companhia: produtividade em processo, produção e equipe (54%); inovação do portfólio de produtos e serviços (26%); e treinamento e capacitação da força de vendas (11%).

Os empresários e executivos brasileiros estão mais otimistas em relação ao cenário de instabilidade do país e mais confiantes com o novo ano. Para 84% deles, as incertezas políticas e econômicas estarão em quadro mais estável em 2017.

Para os consultados, apesar da aposta em melhora em relação a 2016, duas grandes incertezas ainda devem ditar a velocidade da recuperação da economia brasileira: a operação Lava Jato e seus desdobramentos (33%) e o

quadro fiscal preocupante e ainda dependente de reformas/medidas (28%). Outros fatores citados foram: a crise política e antecipações da corrida presidencial de 2018 (18%); a confiança do consumidor e investidor em níveis piores e crise de segurança mais acentuada em alguns estados (17%); e o cenário externo em virtude da troca de presidência nos EUA e tratativas do Brexit na União Europeia (4%).

ISIDE | FLÁVIO RESENDE | FLAVIORESENDE@GMAIL.COM

ETIQUETAS:

FLÁVIO RESENDE



POST ANTERIOR

Carnaval Multicultural CCBB

PRÓXIMO POST

Coletiva "Quatressência"

