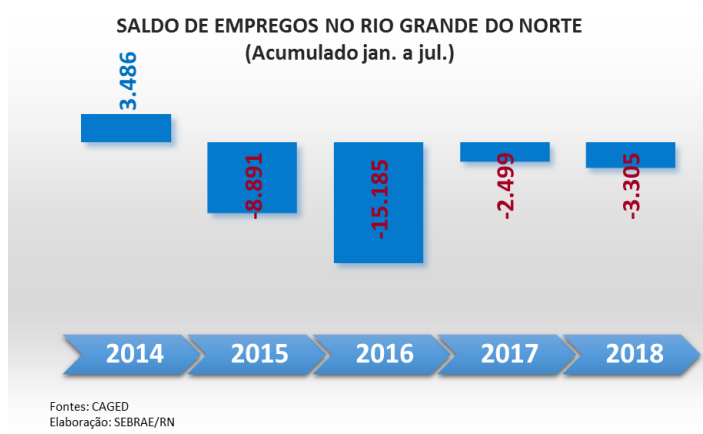


SÍNTESE CONJUNTURAL

As análises abaixo consideram dados econômicos do Rio Grande do Norte, entre 2014 e 2018, correspondentes a diferentes períodos. Saldo de empregos é referente aos sete primeiros meses, enquanto arrecadação de ICMS e balança comercial registram movimentações entre janeiro e agosto.

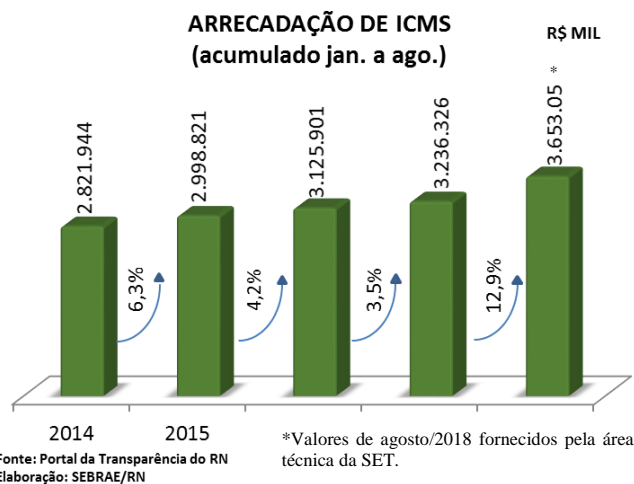
SALDO DE EMPREGOS NO RN

Em julho de 2018, no RN, os empregos formais apresentaram saldo positivo de 570 novas vagas. Enquanto a agropecuária, sozinha, gerou 966 empregos, a perda de vagas continuou a ser percebida na maioria dos setores, principalmente na indústria de transformação, onde os desligamentos superaram as admissões em 289. Persiste um saldo negativo, em 2018, com gráfico dos cinco períodos da série muito semelhante àquele dos primeiros semestres, (boletim nº 36) embora com viés positivo, pois nos últimos quatro períodos o saldo negativo se torna menor (ver microempresas, pag.4).



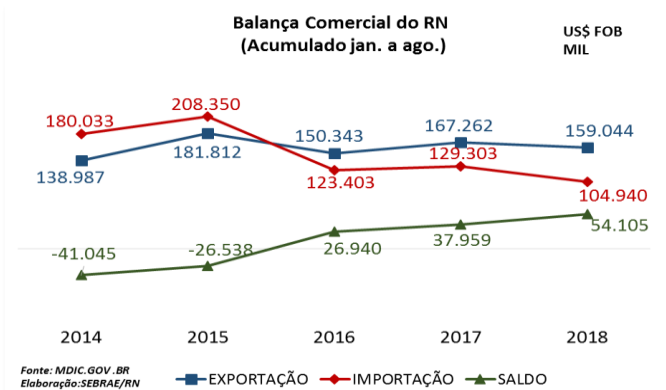
ARRECADAÇÃO DE ICMS

A arrecadação de ICMS no RN, entre janeiro e agosto de 2018, superou os R\$ 3,6 bilhões, um crescimento nominal de 12,9% em relação a idêntico período de 2017, e que continua a ser superior à inflação. A mesma análise, com os cinco últimos dados, mostra um crescimento nominal de 29,45%, entre 2014 e 2018, enquanto a inflação, em idêntico período, foi de 27,23% (medida pelo INPC – IBGE).



BALANÇA COMERCIAL

Nos últimos cinco anos o comércio exterior do RN, entre janeiro e agosto de cada ano, teve crescimento de 14,43% nas exportações, que decresceram 4,91% entre 2017 e 2018, período em que as importações caíram mais ainda, chegando ao percentual de 18,84%. Consequentemente, o crescimento de 42,54% no saldo da balança comercial potiguar, também entre 2017 e 2018, não pode ser visto como uma vitória, uma vez que se formou a partir da queda das importações e não do crescimento das exportações.



IMPORTÂNCIA DA METRÓPOLE DIGITAL PARA EMPRESAS POTIGUARES

O Parque Tecnológico MetrÓpole Digital completa um ano com 25 empresas credenciadas, que geram cerca de 450 empregos diretos. Ele foi criado pela UFRN, por meio do Instituto MetrÓpole Digital (IMD/UFRN) e apoios do SEBRAE e da Prefeitura Municipal do Natal, com o propósito de desenvolver ações que envolvem a academia, o governo e a iniciativa privada. Empresas que se instalam em sua área têm acesso a serviços de tecnologia, infraestrutura e pesquisa, além de incentivos fiscais concedidos pelo município. Metade das empresas credenciadas ao Parque Tecnológico são as chamadas “associadas residentes”, que se desenvolveram dentro da própria Inova MetrÓpole. A outra metade é composta por empresas “associadas não-residentes”, aquelas que não passaram pela incubadora, apenas se credenciaram ao Parque. Todas estão relacionadas à tecnologia da informação, embora atuem em diferentes áreas, enquanto desfrutam de serviços oferecidos pelo Parque Tecnológico, como nuvem computacional, internet, colocation, backup e monitoramento de equipamentos, além de consultoria e suporte. Na área de infraestrutura, as empresas têm acesso a auditórios, salas de reuniões, de treinamento ou de aula, além da possibilidade de uso do Laboratório de Prototipagem, com serviços de usinagem, impressão em circuitos lógicos e em 3D. Os incentivos fiscais são relacionados a reduções em impostos, como ISS, IPTU e ICMS, além do Imposto de Transmissão de Bens Imóveis (ITIV) e da isenção da Licença de Transmissão do Imóvel.

Estar no MetrÓpole Digital leva às empresas outras vantagens imateriais, como oportunidades de comunicação, aprendizado coletivo e realização de parcerias, inclusive com a Universidade. No aniversário do Parque Tecnológico MetrÓpole Digital, que também forma talentos e os mantém no RN, as empresas potigüares é que são apresentadas.

PETRÓLEO E NEGÓCIOS

A classe empresarial potiguar, liderada pela FIERN, mobiliza-se para conseguir que o petróleo volte a ser um importante item na composição do PIB e da pauta de exportações deste Estado. Uma comitiva formada por dirigentes empresariais e classistas, muitos ligados à FIERN, SEBRAE e REDEPETRO-RN, esteve em Brasília, no último dia 29 de agosto, expondo ao ministro de Minas e Energia, Moreira Franco, problemas e alternativas à reestruturação do setor petrolífero potiguar, cuja cadeia vem sofrendo uma verdadeira desmobilização, com fechamento de empresas e altos índices de desemprego. O desinteresse da Petrobras pelos campos terrestres locais atingiu um grande contingente de pequenas empresas que prestavam serviços à estatal. A comitiva, apoiada pela classe política, solicitou ao Ministério empenho para agilização do processo de venda desses ativos, com a consequente cessão dos direitos de exploração e produção às empresas privadas independentes, muitas já atuantes no setor, que passarão a explorar poços maduros. Esse é o programa Topázio, da Petrobras. Outro pleito da comitiva foi sobre a real efetividade do programa Reate, pelo qual o governo federal deve se empenhar na revitalização das atividades de exploração e produção de petróleo e gás em áreas terrestres.

RIO GRANDE DO NORTE É LÍDER EM ENERGIA EÓLICA

A energia eólica expande seu potencial em solo potiguar. No 28º leilão realizado pela ANEEL, em 01/09/2018, dos 48 novos projetos inscritos no certame para geração de energia nova, 27 foram arrematados neste Estado, que tem assegurados investimentos calculados em R\$ 3,5 bilhões, nos próximos 6 anos, sendo que o local de instalação dos aerogeradores receberá investimentos da ordem de R\$ 1,5 bilhão. A Região do Mato Grande será a mais beneficiada, principalmente o município de Riachuelo. Com esse leilão o Rio Grande do Norte se firma na posição de líder na produção eólica no Brasil, com 3,7GW de potência instalada.

ARTIGO DO MÊS

O CONSUMIDOR MODERNO E A HUMANIZAÇÃO DAS RELAÇÕES DE CONSUMO

Leonel Pontes

Gerente do Escritório Regional do Agreste - SEBRAE/RN



Atribuída à Charles Darwin a frase “*Não é o mais forte que sobrevive, nem o mais inteligente, mas o que melhor se adapta às mudanças*”, reflete e deve inspirar negócios em um momento como este. Intensa crise econômica, moral, institucional e ética com severos efeitos nas relações de consumo e impactos devastadores na geração de empregos, convivendo lado a lado com uma revolução tecnológica que modifica o mercado, as maneiras de comunicação e os hábitos de consumo. O empreendedor deve estar, permanentemente, conectado com as mudanças e a elas se adaptar.

O Varejo 4.0 e os inúmeros avanços tecnológicos nele contidos, como realidade aumentada, inteligência artificial, o mundo *mobile*, internet das coisas, compras e pagamentos sem burocracia, consumidor engajado com a empresa... tudo isso, sem dúvidas, transformou o varejo tradicional e avança velozmente dia após dia.

Tudo isso também criou um novo perfil de consumidor, moderno, antenado, com opinião própria, colaborativo. Ele não apenas quer comprar um produto ou serviço, antes até de suas necessidades básicas, deseja ser reconhecido através do que adquire.

Com esse cenário é possível que você se questione quando o mercado de varejo tradicional vai deixar de existir? Nunca!!! A relação H2H (human-to-human) está cada vez, mais em alta e é muito mais assertiva, pois o cliente atribuirá mais valor a uma ação personalizada do que uma ação robotizada de massa. A humanização das relações de consumo não significa, nem de longe, retroceder. Antes disso demanda ainda mais investimento em novas tecnologias, que sirvam para ajudar, envolver e engajar o cliente.

Muitas empresas já adotam essas novas tecnologias para criar um ambiente afetuoso e envolvente para seus clientes. Desde a disponibilização da internet Wi-Fi gratuita, quanto à indicação de produtos promocionais de acordo com seus hábitos de consumo tornam as empresas diferentes, desejadas e elogiadas.

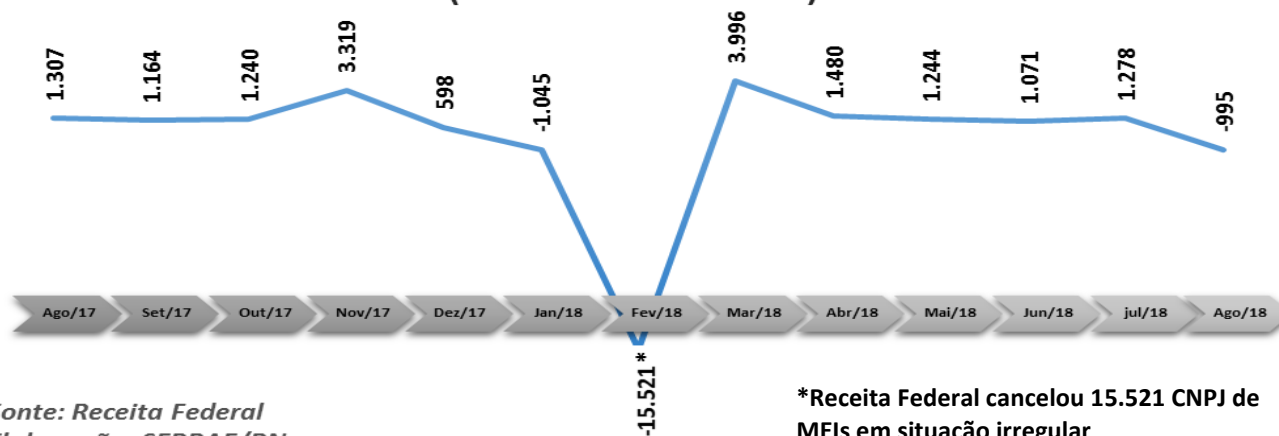
Nesse contexto as lojas físicas permanecerão vivas, importantes vetores das relações de consumo, mas transformadas em pontos de contato com os clientes para refinar a experiência de compra, disponibilizando soluções presenciais e digitais que facilitem a vida do cliente.

O cliente quer ser parte do negócio, e ele se faz parte ao emitir sua opinião sobre a experiência que teve com a empresa. Tão logo a torne pública, o efeito, muitas vezes, é viral e devastador. O mercado dará ouvidos ao seu cliente, o conteúdo gerado por ele será valorizado. Se o seu cliente tem uma boa experiência de consumo ele se tornará um aliado da sua empresa, um soldado propagando e defendendo sua marca.

Embarque nesse mercado, abrace essa nova forma de ser e atender clientes, resolva uma necessidade, apoie, ajude e ganhará um exército de clientes defensores que arrastaram mais e mais clientes, unindo o online e o offline, produzindo mais resultado e desenvolvimento para sua empresa.

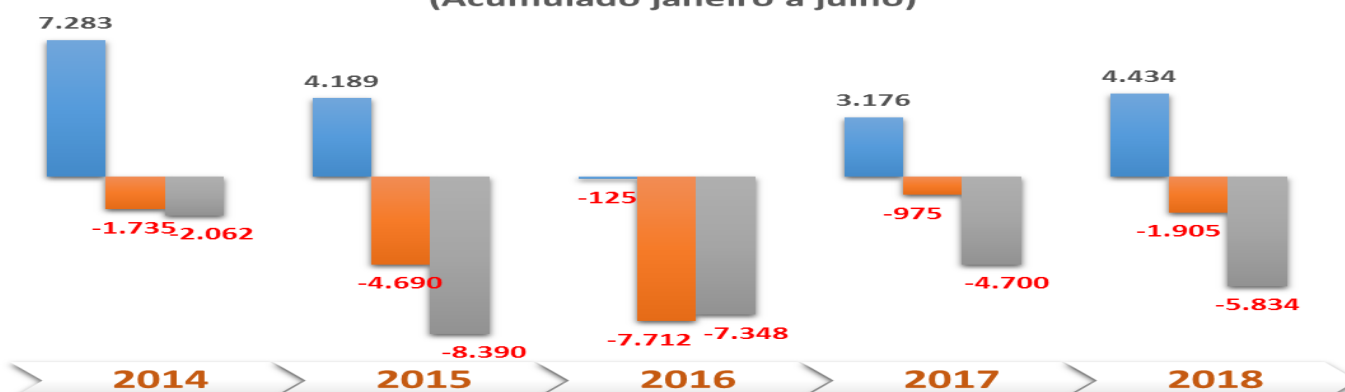
PEQUENOS NEGÓCIOS DO RN

NÚMERO DE MEI's FORMALIZADOS NO RN (Nos últimos 13 meses)



Fonte: Receita Federal
Elaboração: SEBRAE/RN

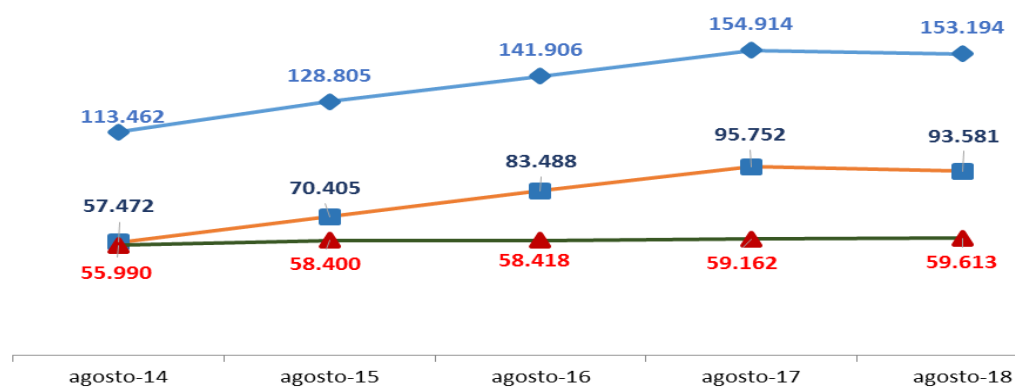
SALDO EMPREGOS FORMAIS NO RN (Acumulado janeiro a julho)



Fonte: CAGED/MTE.
Elaboração: SEBRAE/RN.

■ MICROEMPRESA - ME ■ EMPRESA DE PEQUENO PORTE - EPP ■ MÉDIA E GRANDE EMPRESA - MGE

Evolução dos Optantes pelo Simples Nacional no RN



Fonte: Receita Federal
Elaboração: SEBRAE/RN

◆ Total ■ MEI ▲ (ME+EPP)