

SÍNTESE CONJUNTURAL

As análises abaixo consideram séries históricas em períodos situados entre 2013 e 2017, referentes a saldo de empregos, entre janeiro e abril, bem como arrecadação de ICMS e balança comercial do RN, os dois últimos entre janeiro e maio.

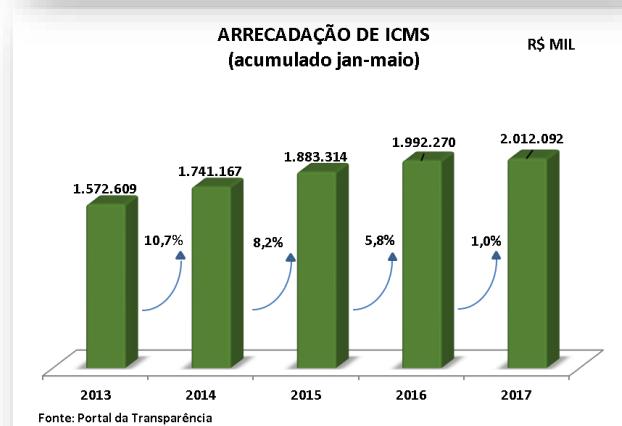
SALDO DE EMPREGOS NO RN

Nos primeiros quadrimestres, entre 2013 a 2017, o mercado de trabalho formal no Rio Grande do Norte perdeu 23.329 vagas de empregos. Em apenas um ano (2014) houve contratações em número superior ao de demissões, enquanto 2016 mostrou o pior desempenho desse indicador. Em 2017 as vagas extintas corresponderam a 43,5% das do período anterior, sinalizando para a reversão do quadro.



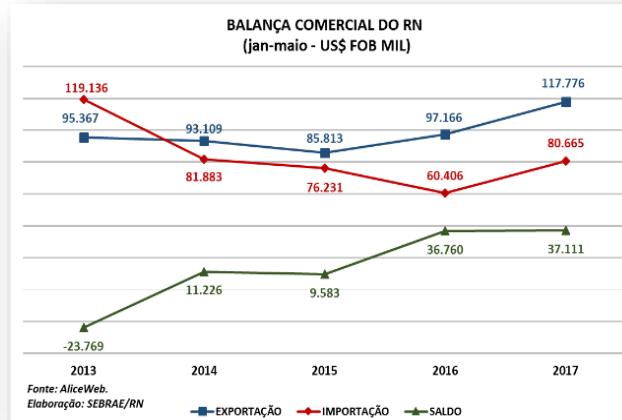
ARRECADAÇÃO DE ICMS

A arrecadação de ICMS no Rio Grande do Norte, nos cinco primeiros meses de 2017, superou R\$ 2 bilhões, com crescimento nominal de 1,0% em relação a idêntico período do ano anterior. No gráfico da série dos últimos cinco anos é possível notar a queda gradativa dos índices de crescimento, principalmente em função da retração da atividade econômica. Os valores nominais entre o início e o final da série mostram crescimento de 27,9%, número muito próximo ao da inflação calculada pelo IGP-M (FGV), que foi de 28,1%.



BALANÇA COMERCIAL

O comércio exterior no Rio Grande do Norte, nos cinco primeiros meses de 2017, vem mantendo a tendência de crescimento das exportações e das importações, com índices de 21,3% e 33,5%, respectivamente. O maior crescimento das importações implicou em um saldo comercial positivo, embora com superávit praticamente igual ao de 2016, com crescimento inferior a 1%.



NOTÍCIAS SETORIAIS

PATRIMÔNIO CULTURAL IMATERIAL DE NATAL

Foi lançado neste 1º de junho o livro Patrimônio Cultural e Imaterial de Natal, resultado de uma parceria entre o Sebrae e a Prefeitura de Natal, através da Fundação Capitania das Artes. O mapeamento disponibiliza informações do patrimônio imaterial de vinte e dois bairros da Cidade. Este trabalho inédito é um instrumento útil para o conhecimento da cultura imaterial e tem por objetivo ampliar as possibilidades da economia criativa, em seus aspectos não apenas econômicos, mas também sociais e ambientais. Foram doados 400 exemplares do livro para o Instituto Histórico e Geográfico do RN e para a Associação dos Amigos do Coração da Criança (Amico). A proposta é que essas entidades vendam o livro e arrecadem recursos para custeio das suas despesas.

ENTREPOSTO DO MEL EM APODI

O entreposto de mel é uma estrutura destinada ao recebimento, classificação e industrialização do mel e seus derivados, oriundos de vários estabelecimentos. Tem grande importância por viabilizar a comercialização dos produtos, pois o produtor encontra na extração e envasamento um dos momentos mais críticos da atividade.

Fruto de convênio entre a Fundação Banco do Brasil, SEBRAE/RN, Governo do Estado por meio do Governo Cidadão, e a Cooperativa Potiguar de Apicultura e Desenvolvimento Rural Sustentável (Coopapi), com investimento total de R\$ 448 mil, foi inaugurado Entreposto de Mel em Apodi (que deverá entrar em operação em breve). O projeto visa ampliar a capacidade produtiva e possibilitar a certificação de produtos apícolas no município, conforme padrões de qualidade nacionais e internacionais, para fins de exportação.

O entreposto de Apodi, beneficiará toda a cadeia produtiva de mel do Estado.

ESTUDO DA COMPETITIVIDADE DOS SETORES TÊXTIL E CONFECCIONISTA NO ESTADO DO RN

Com o objetivo de analisar a competitividade dos setores têxtil e de confecções do Rio Grande do Norte, foi realizado pelo SEBRAE/RN amplo levantamento de informações junto às indústrias instaladas na região e a outras diferentes fontes secundárias. O intuito é, por meio da análise de indicadores produtivos e de comercialização, comparar seu desempenho e identificar eventuais oportunidades para fomento do setor no Estado.

O estudo revela que a produção têxtil no Rio Grande do Norte chegou, em 2015, a 46,5 mil toneladas - aproximadamente 2,6% da fabricação nacional. O maior destaque dessa produtividade vem de vestuário, que já representa 3,4% da produção do país. No período analisado, 2013 a 2015, a produção de artigos têxteis cresceu 1,9%. Nos artigos confeccionados, houve alta de 7,1%.

Nesse mesmo período, o crescimento das receitas foi de 22,9% e de 28,6% para têxteis e confeccionados, respectivamente. Em valores monetários, os segmentos de têxteis básicos (fios, tecidos planos, tecidos de malha e beneficiamento) movimentaram cerca de R\$ 1,0 bilhão em 2015, enquanto que o setor confeccionista movimentou R\$ 3,7 bilhões, calculados com base nos preços médios de fábrica.

De acordo com o levantamento, entre 2011 e 2015, houve aumento de 22,7% no número de empresas têxteis em atividade no estado, assim consideradas aquelas que tinham no mínimo cinco empregados em 1º de janeiro de cada ano. Já no setor de confecção houve aumento de 11,9% no mesmo período. O estudo mostra também que 97% das empresas desse segmento são micro e pequenas.

ARTIGO DO MÊS

Dicas para impulsionar as vendas em datas comemorativas!

Leonel Pontes
Gerente do Escritório Regional do Agreste - ERA



O ciclo do varejo é marcado pelas datas comemorativas, que são períodos nos quais os empresários podem, e devem, aproveitar para fazer bons negócios! Esses períodos aquecem a economia e os consumidores ficam mais predispostos a adquirir bens e serviços. Contudo ter clientes mais sensíveis à compra não garante ao empresário que ele terá boas vendas.

É preciso um bom planejamento e ter estratégias certas de acordo com o perfil do negócio, do cliente e do mercado onde atua. Pequenos negócios precisam ter um excelente atendimento para diferenciar-se dos demais e fazer frente aos grandes concorrentes, precisam ter no atendimento o seu principal fator crítico de sucesso. Portanto invista em capacitação, motive-os a alcançar metas que tenham significado, apoie para que superem desafios, incentive para que 'pensem fora da caixa'... afinal não se descobre novos caminhos navegando por velhos mapas! Atitudes diferentes levarão a resultados diferentes, e eles podem ser extraordinários!

Há uma série de outros fatores que influenciam a decisão de compra do cliente e, deste modo, devem receber atenção especial dos empresários e colaboradores:

- Conheça bem o perfil de seu cliente e prepare estratégias de vendas alinhadas às que têm mais significado para o seu público-alvo;

- Capriche no ambiente! A experiência de compra certamente marcará o cliente! Ela ajudará a fidelizá-lo, e poderá fazer dele um cliente recomendante, trazendo novos clientes e alavancando suas vendas. O ambiente da loja oferece experiências sensoriais importantes para o cliente, assim atenção especial à vitrine, layout, aparência da equipe, música, perfumes, tudo isso harmonicamente planejado contribuirá para que o cliente seja fã de sua empresa.

- Organize seu estoque e prepare-se para o período com maior intensidade de vendas. Deixar de vender por não ter o produto é o que mais angustia empresários e vendedores, pois perderam a venda e entregam o consumidor à concorrência.

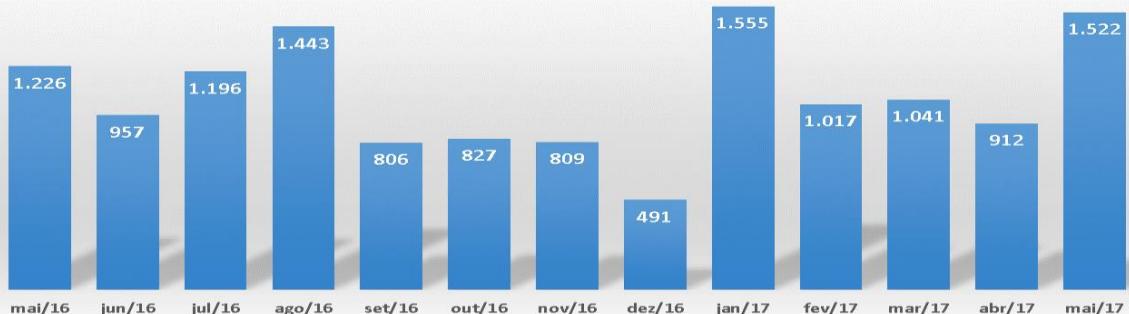
- Faça parcerias. Já imaginou criar uma parceria com outra empresa, não concorrente, para oferecer aos seus clientes um presente especial? Restaurantes, hotéis podem ser uma estratégia para oferecer um jantar especial, ou um fim de semana em um lugar dos sonhos. Essas ações promocionais despertam um maior interesse em seus clientes.

Excelente atendimento, produtos de qualidade e estratégias que impulsionem sua empresa para aproveitar o aquecimento do varejo em datas comemorativas não só garantirão boas vendas, alcance de metas e novos clientes, esse conjunto de ações, realizadas de forma estruturada, ajudará a fortalecer a reputação do seu negócio e transformará seus clientes em fãs.

Boas vendas!!!

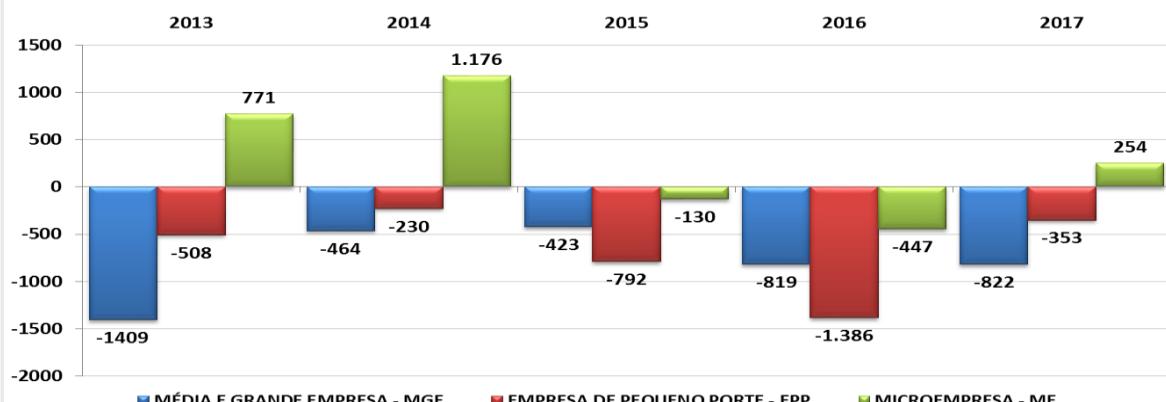
PEQUENOS NEGÓCIOS DO RN

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



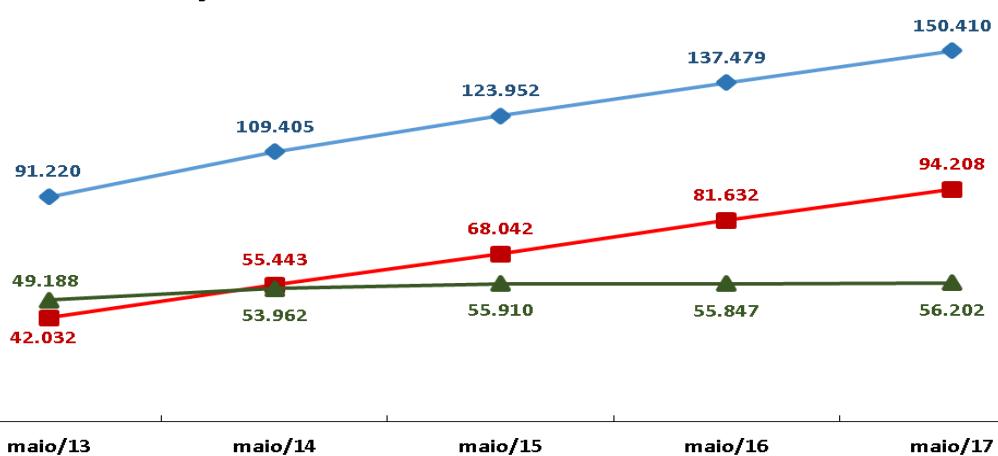
Fonte: Receita Federal
Elaboração: SEBRAE/RN

SALDO MENSAL DE EMPREGOS FORMAIS (Por porte da empresa contratante em abril)



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

EVOLUÇÃO DOS OPTANTES PELO SIMPLES NACIONAL NO RN



Fonte: Receita Federal
Elaboração: SEBRAE/RN

● Total ■ MEI ▲ (ME+EPP)