## INDICADORES Dia 10 de outubro de 2024

## BOLSA Fechamento de ontem

Fechamento:	-1,18% (1	29.962,06 pontos)
Máxima:	+0,01%	(131.520 pontos)
Mínima:	-1,369	% (129.719 pontos)
Volume financeiro:		R\$ 20,72 bilhões
Acumulado do Ibovespa:	No ano: -3,15%	No mês: -1,41%
Contrato Ibovespa futuro:	-1,27%	(130.135 pontos)
Global 40: 767,071 centave	os de dólar	Variação: -0,12%

## CÂMBIO Fechamento de ontem

Moeda	Compra	Venda	Variação/Dia
Dólar Comercial	R\$ 5,5866	R\$ 5,5871	+0,98%
Dólar Paralelo	R\$ 5,75	R\$ 5,85	+0,9%
Dólar Turismo	R\$ 5,7200	R\$ 5,8180	+0,95%
Dólar futuro/novembro	R\$ 5,6080		+1,04%
Euro internacional	US\$ 1,094	US\$ 1,0941	0%
Euro Comercial	R\$ 6,1110	R\$ 6,1120	+0,63%
Euro Turismo	R\$ 6,3200	R\$ 6,3810	+0,61%

#### CDB Fechamento de ontem

#### Prefixado: 30 dias 10,75% ao ano Capital de giro: 6,76% ao ano Hot money: 0,63% ao mês CDI: 10,65% ao ano

## OURO Fechamento de ontem

Comex de N.Y.	
(Onça Troy)	US\$ 2.608,21
Variação:	-13,74%
variação.	-13,747



#### **ALUGUEL\*** lunho

IGP-M (FGV)	1,0382
IGP-DI (FGV)	1,0416
IPC (FIPE)	1,0317
IPCA (IBGE)	1,045
INPC (IBGE)	1,0406
ICV (DIEESE)	-

pelo índice do mês em que o contrato de locação completar um ano

## Aplicação até 3/5/12

1/10	0,5678%
2/10	0,5718%
3/10	0,5722%
4/10	0,5722%
5/10	%
6/10	%
A partir de 4/5/12	
1/10	0,5678%
2/10	0,5718%
3/10	0,5722%
4/10	0,5722%
5/10	%

## **CEPEA/PECUÁRIA**

#### Preços nominais observados por diferentes produtos - 9/10/2024

Boi Gordo	293,02	-0,56%	295,74	-0,56%	12,7
Vaca Gorda	nd	nd%	nd	nd%	nc
Boi Magro	2700,00	2,53%	2725,05	2,53%	no
Bezerro	2090,00	2,45%	2109,39	2,45%	no

(1) Valor à vista em R\$ (2) Valor a prazo em R\$ (3) Prazo médio para pagamento nd" = não foi obtido dado ou não houve variação quando não há dado no dia anterior Fonte - Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (da Esalq/USP)

Seja um colaborador do Cepea entre em contato com a Equipe Pecuária do Cepea:

appboi@cepea.org.br / boicepea@usp.br 

#### SALÁRIO MÍNIMO SALÁRIO REGIONAL



### **PREVIDÊNCIA**

Tabela de contribuição dos segurados empregados, empregado

aixa	ico e avuiso	Alíquota (%)
	R\$ 1.412,00	7,5%
2	R\$ 1.412,O1 a R\$ 2.666,68	9%
3	R\$ 2.666,69 a R\$ 4.000,03	12%
1	R\$ 4 000 04 a R\$ 7786 02	14%

Autônomo

	Aliquota	A pagar (K\$)
De R\$ 1.412,00 a R\$ 7.786,02	20%	de R\$ 282,40
		a R\$ 1,557,20

#### PAGAMENTO DE APOSENTADORIA

Até 1 salário mínimo				Mais de 1 salário	
Final	Data	Final	Data	Final	Data
1	25/10	6	1/10	1 e 6	1/10
2	28/10	7	2/10	2 e 7	2/10
3	29/10	8	3/10	3 e 8	3/10
4	30/10	9	4/10	4 e 9	4/10
5	31/10	0	7/10	5 e O	7/10

#### **IMPOSTO DE RENDA**

Rendimento	Alíquota	Parcela a deduzir*
Até R\$ 2.259,20	-	Isento
De R\$ 2.259,21 até R\$ 2.826,65	7,50%	R\$ 169,44
De R\$ 2.826,66 até R\$ 3.751,05	15%	R\$ 381,44
De R\$ 3.751,06 até R\$ 4.664,68	22,50%	R\$ 662,77
Acima de R\$ 4.664,68	27,50%	R\$ 896,00
*5		

\*Deduza do rendimento bruto R\$ 189,59 por dependente, a contribuição paga à previdência no mês, pensão alimentar integral, R\$ 1,903,38 para aposentados ou pensionistas transferidos para a reserva remunerada que tenham 65 anos ou mais. Do resultado, aplique a aliquota para "Rendimento" e subtraia a "Parcela a deduzir", obtendo o valor a pagar

## **UFM** Vigência 2024

UFM - R\$ 76,69 Unidade Fiscal do Município (UFM) é o valor de referência para a cobrança de débitos municipais de Rio Preto vencidos e ou parcelados

## UFESP Vigência 2024

Ufesp - R\$ 35,36 A Unidade Fiscal do Estado de São Paulo (Ufesp) é a base para o cálculo de tributos, impostos e contratos no estado de São Paulo.

## TAXA SELIC - 10,75% AO ANO

(DECISÃO DE 18 DE SETEMBRO DE 2024)

A Selic é a taxa básica de juros da economia brasileira e serve de referência para outras taxas de juros - financiamentos - e para remunerar investimentos corrigidos por ela)



## **INFLAÇÃO**

,				
Índice	JUNHO	JULHO	ANO	12 MESES
INPC (IBGE)	0,25	0,26	2,95	4,06
IGP-DI (FGV)	0,5	0,83	1,95	4,16
IPC (FIPE)	0,26	0,06	1,93	3,17
IPCA (IBGE)	0,46	0,38	2,87	4,5
CUB (SINDUSCON	0,76	0,43	2,63	2,71
FIPEZAP (FIPE)	0,69	0,69	3,77	5,68

## **BREVES**

## INPC de setembro sobe 0,48% e acumula taxa de 4,09% em 12 meses

O Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC) teve elevação de 0,48% em setembro, após uma redução de 0,14% em agosto, segundo dados divulgados nesta quarta-feira, 9, pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Como resultado, o índice acumulou uma elevação de 3,29% no ano. A taxa em 12 meses foi de 4,09%. Em setembro de 2023, o INPC tinha sido de 0,11%. O INPC mede a variação dos precos para as famílias com renda de um a cinco salários mínimos e chefiadas por assalariados.

## **Confianca dos** empresários industriais fica estável em outubro

O Índice de Confiança do Empresário Industrial (ICEI) ficou estável em outubro, em 53,2 pontos, ante os 53,3 pontos registrados em setembro. O dado foi divulgado nesta quarta, 9, pela Confederação Nacional da Indústria (CNI). Apesar de ficar praticamente inalterado, destaca a CNI, o patamar em que a confiança do setor industrial se situa em outubro é positivo, porque está acima da linha divisória dos 50 pontos, que separa um nível de confiança positivo de um negativo.

## Índice de Commodities do Banco Central sobe 1.64% em setembro

O Índice de Commodities do Banco Central (IC-Br) avancou 1,64% em setembro, na comparação com agosto, informou a autarquia. A alta foi puxada pelo setor de agropecuária, que subiu 2,98%. O índice de metais avançou 2,31%, enquanto o do segmento de energia cedeu 4,39%. O IC-Br representa a média mensal dos preços, em reais, de um conjunto de commodities consideradas relevantes para a dinâmica da inflação no Brasil. O setor agropecuário tem peso aproximado de 67% no índice.

Juliana Mansueli

## RADAR **ECONOMICO**

# Desafio Venda Mais

Em um cenário econômico desafiador, essa ação oferece sugestões práticas e insights valiosos para empresários que desejam não apenas sobreviver, mas prosperar

Sebrae de São José do Rio Preto lançou o Desafio Venda Mais, uma iniciativa que visa auxiliar micro e pequenas empresas a aumentar seu faturamento por meio de estratégias eficazes de vendas e marketing. Em um cenário econômico desafiador, essa ação oferece sugestões práticas e insights valiosos para empresários que desejam não apenas sobreviver, mas prosperar.

As micro e pequenas empresas enfrentam uma série de dificuldades para se destacar em um mercado competitivo. Muitas vezes, a falta de conhecimento em mar-

Uma das

principais

estratégias

abordadas no

desafio são os

gatilhos mentais

O Desafio Venda

Mais sugere

uma série de

estratégias de

marketing

keting e vendas impede que essas empresas alcancem seu potencial máximo. O Desafio Venda Mais busca preencher essa lacuna, fornecendo ferramentas e estratégias que podem ser im-

plementadas de maneira prática e acessível.

Uma das principais estratégias abordadas no desafio são os gatilhos mentais, que podem influenciar a decisão de compra dos consumidores. Aqui estão alguns exemplos e como utilizá-los: escassez: utilize a urgência em suas campanhas. Ofertas

limitadas ou promoções com prazo definido incentivam os clientes a agir rapidamente. Por exemplo, "Apenas 10 unidades disponíveis!" pode impulsionar as vendas;

Autoridade: demonstre expertise na sua área. Publicar depoimentos de clientes satisfeitos ou mostrar prêmios e certificações pode aumentar a confiança do consumidor em sua marca; Reciprocidade: ofereça algo de valor ao seu cliente antes de pedir uma venda. Isso pode ser um brinde, um e-book gratuito ou um desconto na primeira compra. Essa estratégia cria uma conexão e aumenta a probabilidade de conversão, e Prova social: mostre que outras pessoas estão comprando e gostando do seu produto. Depoimentos e avaliações positivas podem servir como uma poderosa ferramenta para persuadir novos clientes.

Além dos gatilhos mentais, o Desafio Venda Mais sugere uma série de estratégias de marketing que podem ajudar os empresários a se destacarem: Presença Digital: invista em um site profissional e nas redes sociais. A presença online é essencial para alcançar novos clientes; Conteúdo de Valor: produza conteúdo

relevante que eduque seus clientes. Blogs, vídeos e tutoriais ajudam a construir autoridade e atrair tráfego, e Campanhas Segmentadas: utilize dados para segmentar seu público e personalizar suas

campanhas. A comunicação direcionada gera melhores resultados.

O Desafio Venda Mais do Sebrae de São José do Rio Preto é uma oportunidade valiosa para empresários que desejam aumentar seu faturamento e superar os desafios do mercado. Com estratégias baseadas em gatilhos mentais

e táticas de marketing eficazes, os participantes podem não apenas melhorar suas vendas, mas também fortalecer a relação com seus clientes. Ao adotar essas práticas, as micro e pequenas empre-

sas têm a chance de se destacar em um cenário competitivo e alcançar um crescimento sustentável. O Sebrae, mais uma vez, demonstra seu compromisso com o desenvolvimento do empreendedorismo local, promovendo iniciativas que fazem a diferença na vida dos empresários.

Juliana Mansueli Agente local de inovação

As informações e opiniões formadas nos artigos são de responsabilidade única do autor e não refletem, necessariamente, as opiniões do jornal. O posicionamento do Diário está expresso em seus editoriais.