TÉCNICO EM COOPERATIVISMO

Canal Educação

Constituição e Desenvolvimento de Cooperativistas

PROFESSORA: IÚNA RIBEIRO

CONTEÚDO: DESMATAMENTO E QUEIMADAS

DATA: 04.10.2018

TÉCNICO EM COOPERATIVISMO

DESMATAMENTO E QUEIMADAS

Consequências dos Incêndios: Meio Físico, Químico e Biológico/ Meio Socioeconômico

TERESINA-PI
Outubro/2018

erativistas

Consequências dos Incêndios: Meio Físico, Químico e Biológico/ Meio Socioeconômico

O fogo foi uma das primeiras fontes de energia a ser dominada pelo ser humano e um fenômeno natural que sempre existiu na superfície do planeta, sendo também um dos responsáveis pela predominância de vários ecossistemas terrestres

(SOARES, 1995).

Consequências dos Incêndios: Meio Físico, Químico e Biológico/ Meio Socioeconômico.

- Sendo comum seu uso em muitas regiões tropicais e subtropicais, seu uso indevido também pode ser extremamente danoso a determinados ecossistemas.

(CARDOSO et al., 2003)

Consequências dos Incêndios: Meio Físico, Químico e Biológico/ Meio Socioeconômico.

- As queimadas podem ser provocadas direta ou indiretamente pelo homem. No Brasil, o fogo é utilizado, de modo geral, diretamente para:

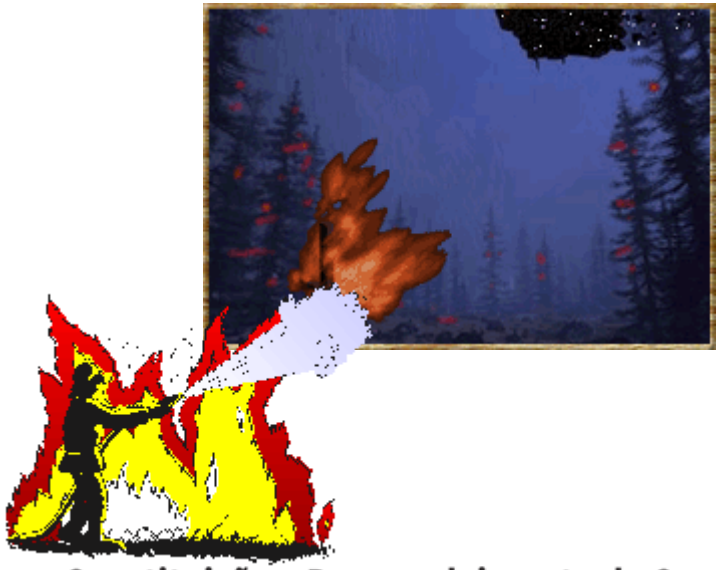
(a) limpeza de áreas tanto agrícolas como florestais;
(b) renovar pastagens, melhorando a oferta e qualidade dos alimentos;
(c) abrir novas fronteiras agrícolas,
(d) melhorar o manejo de pré-colheita da cultura da cana-de-açúcar e
(e) controlar pragas e doenças em culturas (anuais e perenes), em manejo pós-colheita, entre outras.

(CARDOSO et al., 2003)

- A queima controlada é a utilização do fogo de forma prescrita e conduzida dentro de limites pré-estabelecidos de intensidade, com objetivo de apenas manejar a vegetação.

- No caso dos incêndios, não há controle das chamas e estas se propagam livremente, conforme as condições climáticas, topográficas e de material combustível, geralmente liberando grandes quantidades de energia e alcançando altas temperaturas.

(ARAÚJO et al., 2005)

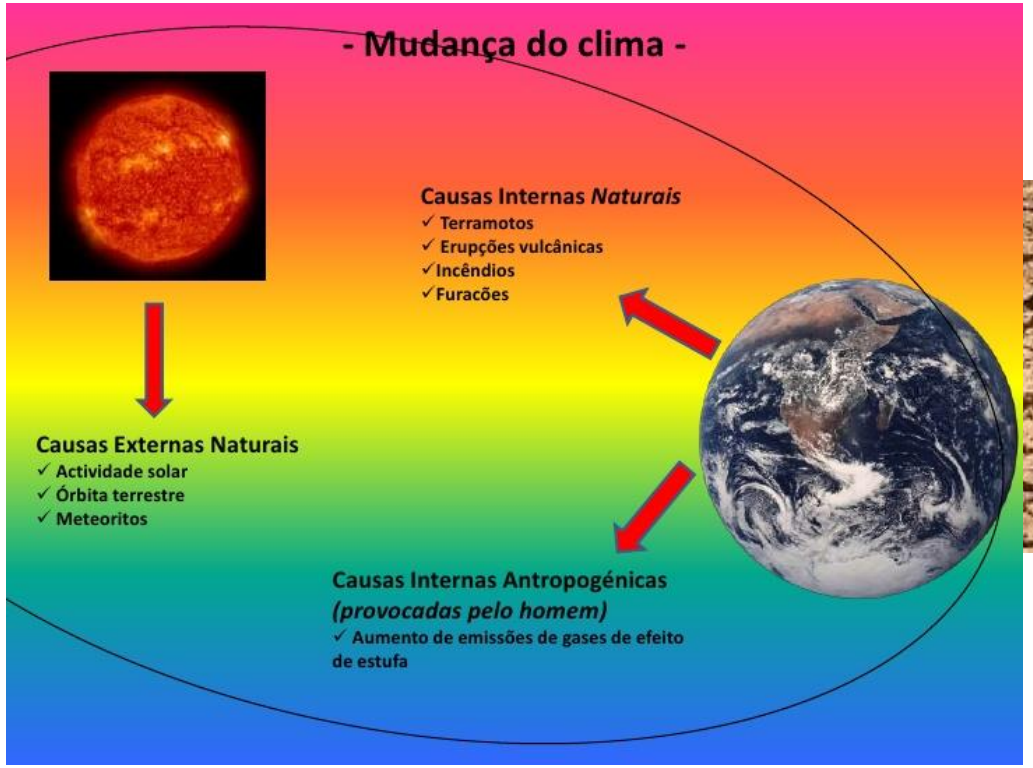


Consequências dos Incêndios

- As florestas são responsáveis por absorver grande quantidade de CO_2 (o Gás Carbônico), e, obviamente, quando há um desmatamento por meio de queimadas, esse gás é liberado para a atmosfera, transformando-se em um dos principais responsáveis pelo temido aquecimento global.

- Dentre as **principais consequências das queimadas** é possível citar algumas bem **relevantes**, como:

⇒ alterações climáticas e comprometimento dos recursos naturais;



- Dentre as **principais consequências das queimadas** é possível citar algumas bem **relevantes**, como:

⇒ consequências inevitáveis para a saúde humana, como problemas respiratórios, cardíacos, psicológicos, entre outros

Consequências dos Incêndios no Meio Físico, Químico, Biológico e Socioeconômico.

1.CONTRIBUI PARA O AUMENTO DO EFEITO ESTUFA

2. DIMINUI A OFERTA DE ÁGUA NO PLANETA

3. COMPROMETE O SOLO

4. É RESPONSÁVEL PELA DESTRUIÇÃO DA FLORA E DA FAUNA

5. DESEQUILIBRA O CLIMA DE UMA REGIÃO

6. EXPULSA A POPULAÇÃO LOCAL

7. CAUSA TRANSTORNOS AO TRÁFEGO AÉREO

1.CONTRIBUI PARA O AUMENTO DO EFEITO ESTUFA

- Os gases servem como uma espécie de barreira para o retorno à atmosfera da energia solar absorvida pela terra, o que resulta no aumento da temperatura, popularmente conhecido como o "Efeito Estufa".

[redacted]

2. DIMINUI A OFERTA DE ÁGUA NO PLANETA

- De acordo com dados da ONU (Organização das Nações Unidas), o Brasil tem cerca de 13% de toda a água doce existente no planeta. Quando somadas suas 12 bacias hidrográficas, o resultado é a capacidade de oferecer uma quantidade de água por pessoa quase 20 vezes maior do que a estipulada pela ONU. No entanto, como se sabe, as florestas e plantações cooperam para o equilíbrio hídrico de uma região, já que a quantidade de vapor d'água emitida, por exemplo, pela Floresta Amazônica, todos os dias, é de cerca de 21 bilhões de toneladas. Um volume que irá abastecer rios e mananciais por todo o país.

3. COMPROMETE O SOLO

- Erosão do solo

- Eliminação da camada vegetal, que praticamente a torna improdutiva.

SOLOS ARGILOSOSO

⇒ tornam-se duros, dificultando a penetração da água, que escorre sobre a superfície, em forma de enxurrada, provocando a erosão e a degradação deste valioso recurso.

SOLOS ARENOSOS

⇒ tornam-se extremamente friáveis, perdem o poder de retenção de água e são facilmente erosionáveis pela água das chuvas e até mesmo, sob certas condições, pelo vento.

4. É RESPONSÁVEL PELA DESTRUIÇÃO DA FLORA E DA FAUNA

- Boa parte desse potencial pode ser varrido do planeta em algumas poucas décadas, devido aos constantes desmatamentos que são feitos por meio das queimadas, pois os animais, quando não são dizimados, fogem do seu habitat natural em busca de abrigo até mesmo nas regiões urbanas, onde são, muitas vezes, mortos ou aprisionados.

FLORA

A capacidade produtiva da floresta pode ser afetada de três maneiras:

- **Tipo Florestal:** O fogo pode mudar completamente a fisionomia da floresta, causando geralmente o enfraquecimento da mesma. De maneira geral, o fogo, favorece a vegetação herbácea e as matas secundárias.

- **Densidade da Floresta:** Redução da densidade da floresta, sendo que a maioria dos incêndios não chega a destruir todo o povoamento, porém provocam um raleamento da floresta, prejudicando a produção qualitativa e quantitativa da mesma.

⇒ **Rendimento Sustentado da Floresta ou "Princípio da Persistência":** Alteração do princípio da sustentabilidade, por forçar o corte de árvores ainda imaturas, diminuindo o rendimento da floresta.

- Princípio da sustentabilidade é o termo utilizado para definir um rendimento anual sustentado em longo prazo. Para melhor evidenciar o fato, citamos o caso de uma empresa madeireira com autossuficiência em matéria-prima.
- Pelo planejamento feito, estima-se a quantidade de madeira necessária anualmente para o suprimento da empresa, sendo que a ocorrência de um incêndio altera todo o cronograma, por forçar o corte de áreas que ainda não estejam em condições ideais (imaturas), para que não acorra perda de madeiras, podendo causar falta de madeira em anos futuros.

❖ FAUNA

⇒ Os efeitos sobre a fauna com a ocorrência de incêndio são diferentes dependendo do local, porte do animal e hábito de vida, podendo os efeitos ser de forma direta ou indireta.

⇒ Efeitos diretos: ferimentos, intoxicação, queimaduras e morte.

⇒ Efeitos indiretos: relacionam-se à falta de alimentos e água, destruição de abrigos e poluição do ar.

5. DESEQUILIBRA O CLIMA DE UMA REGIÃO

- Redução dos níveis de umidade local e da diminuição dos índices de chuvas durante o ano.

- Excesso de emissão de poluentes e demais gases que, em contato com a radiação do sol, acaba alterando as características físico-químicas da atmosfera.

- O CONAMA - Conselho Nacional do Meio Ambiente, Resolução n° 03/90 considera poluente como qualquer substância presente no ar que, pela sua concentração, possa torná-lo impróprio, nocivo ou ofensivo à saúde, causando inconveniente ao bem-estar público, danos aos materiais, à fauna e à flora, ou seja, prejudicial à segurança, ao uso e gozo da propriedade e às atividades normais da comunidade.

6. EXPULSA A POPULAÇÃO LOCAL

- Outra grave consequência das queimadas é a desertificação de toda a área atingida por esse processo, já que compromete os recursos naturais necessários à sobrevivência humana.

- <u>No Brasil</u>

⇒ em 1963: 73 pessoas morreram e mais de 1.000 ficaram feridas em consequência de um grande incêndio ocorrido, no Estado do Paraná.

⇒ incêndio do Parque do Rio Doce, em Minas Gerais, em 1967 matou 12 pessoas

⇒ em 1988, incêndios em quatro Estados (Minas Gerais, São Paulo, Paraná e Mato Grosso do Sul) mataram oito pessoas.

⇒ A maior catástrofe provocada por um incêndio florestal foi em Wisconsin, E.U.A., em 1871, quando 1.500 pessoas foram mortas pelo fogo.

Família deixando a sua casa devido a um incêndio florestal de grandes proporções.

7. CAUSA TRANSTORNOS AO TRÁFEGO AÉREO

- Outro fator a ser considerado quando se trata das consequências dos desmatamentos por meio das queimadas é a **perda de visibilidade nos aeroportos**.

- As interrupções trazem prejuízo de alguns milhões de reais, além de stress, ansiedade, entre outros transtornos. De acordo com os principais líderes mundiais, a redução dos níveis de emissão de poluentes na atmosfera deverá passar pela gradual eliminação da "cultura do desmatamento" por meio das queimadas, que, diferentemente do que se possa imaginar, diminui a produtividade, esgota os recursos naturais e compromete o equilíbrio de todo o ecossistema.

❖ OUTROS DANOS ECONÔMICOS

⇒ Além dos danos diretos provocados às florestas pela destruição da madeira, os incêndios podem também causar danos a outras propriedades tais como:

- Casas e construções
- Veículos
- Implementos
- e consequentemente prejuízos econômicos.

⇒ DIAZ *et al*. (2002) calcularam os custos econômicos de incêndios florestais na Amazônia e chegaram aos resultados das perdas.

- Pastagem e cercas variam entre 12 e 97 milhões de dólares por ano na Amazônia
- Perdas de madeira variam entre 1 e 13 milhões. Estas perdas no nível da propriedade significam 0,1 e 0,2% do Produto Interno Bruto (PIB) da Amazônia, e 0,2 a 1,6% do PIB da produção agropecuária da região.
- As perdas sociais foram maiores. O principal custo econômico provocado pelo fogo na Amazônia é a liberação de carbono proveniente dos incêndios florestais, cujo valor varia de 10 milhões de dólares a 9 bilhões de dólares.
- Doenças respiratórias provocam perdas de 1 a 11 milhões de dólares por ano, causando de 4.000 a 13.000 internações registradas. Na média, as perdas anuais pelo fogo somam 107 milhões de dólares a 5 bilhões de dólares, ou seja, entre 0,2 e 9,3 % do PIB da Amazônia, ou entre 2 e 79% do PIB agropecuário da região.

O ar que respiramos

É possível melhorar a qualidade do ar, em prazos razoavelmente menores, ao atuar na fiscalização e controle de emissões de poluentes atmosféricos de fontes fixas pela facilidade de controle.

PRINCIPAIS FONTES DE EMISSÃO DE POLUENTES ATMOSFÉRICOS

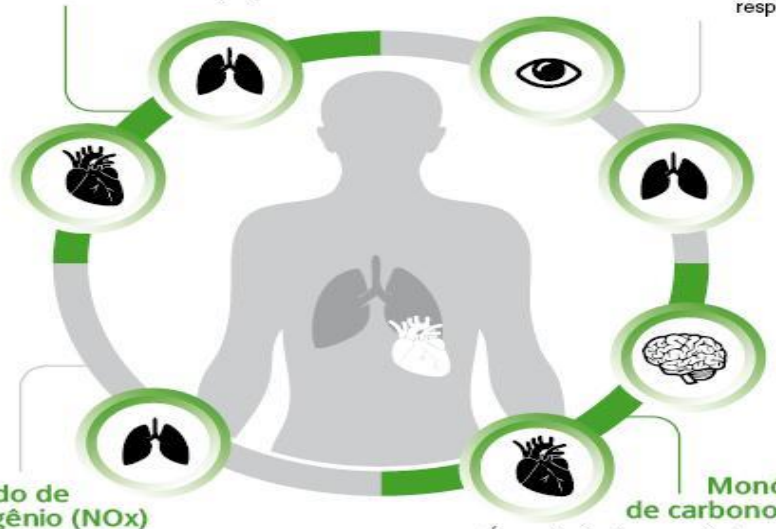
A poluição no corpo humano

Material particulado (MP 2,5)

Poeira fina e de extrema toxicidade. Afeta mais pessoas que qualquer outro poluente. São de tamanhos variados. Em sua composição estão nitrato de amônia, nitrato, metais, entre outros.
Impactos na saúde: morte prematura de cardíacos, problemas do coração, como ataques cardíacos e arritmia cardíaca. Desenvolvimento de asma em crianças e outros problemas relacionados ao sistema respiratório, como tosse e dificuldade de respiração.

Dióxido de enxofre (SO2)

É gás incolor com um dor acre picante produzido pela queima de combustíveis fósseis (carvão e óleo) que contêm enxofre.
Impactos na saúde: afeta o sistema respiratório, funções pulmonares e causa irritação dos olhos. Altas concentrações podem ocasionar inchaço na garganta e pulmões. As inflamações no trato respiratório geram tosse, agravam a asma e bronquite crônica e favorecem o risco de infecção respiratória.



Dióxido de nitrogênio (NOx)

Família de gases prejudiciais à saúde e altamente reativos em compostos químicos. Esse termo agrupa o monóxido de nitrogênio (NO) e o dióxido de nitrogênio (NO2).
Impactos na saúde: NOx são solúveis em gordura e, por isso, podem provocar edemas pulmonares, penetrando nos alvéolos e causar morte por asfixia. Além de contribuir para a diminuição da função respiratória.

Monóxido de carbono (CO)

É um gás incolor, sem cheiro ou sabor, inflamável e perigoso devido a sua grande toxicidade e por ser um asfixiante químico.
Impactos na saúde: o gás se liga à hemoglobina, produzindo carboxihemoglobina (COHb), o que afeta o transporte de oxigênio no sangue, prejudicando o sistema cardiovascular e nervoso. A concentração de COHb de aproximadamente 5% no sangue induz uma diminuição da capacidade de absorção de oxigênio.

Queimadas e Incêndios

Focos de queimadas aumentam 91% no Piauí nos oito primeiros meses de 2018

- Um jornal local teve acesso aos dados atualizados do Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (Inpe), que mostram um aumento considerável nos focos de queimada registrados no Estado ao longo dos oito primeiros meses de 2018.

⇒ De janeiro a agosto, já foram contabilizados no Piauí um total de 2.381 focos de incêndios em vegetação, um aumento de 91% em relação ao mesmo período do ano passado, quando o Estado teve um total de 1.246 focos.

⇒ Ficou atrás somente do Amazonas (2.541 focos), do Maranhão (3.363), do Mato Grosso (6.982 focos) e do Tocantins (3.584) na quantidade de focos localizados.

Focos de queimadas aumentam 91% no Piauí nos oito primeiros meses de 2018

- Segundo o monitoramento em tempo real do Instituto, quase 100% do Piauí se encontra em nível crítico para o risco de fogo, sobretudo a área da região metropolitana de Teresina.

⇒ O município de Floriano, por exemplo, se encontra entre os 10 com a maior quantidade de focos de queimada do Brasil. Com 295 focos localizados, a cidade fica atrás apenas de Porto Velho (RO), Lábrea (AM), Caracaraí (RR), Lagoa da Confusão (TO), Formoso do Araguaia (TO), Apuí (AM), Balsas (MA), Mirador (MA) e Novo Aripunã (AM).

Focos de Calor no Piauí

PIAUÍ													
Ano	Jan	Fev	Mar	Abril	Maio	Junho	Julho	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
2018	84	8	43	11	118	382	1067	1831	0	0	0		3544

MUNICÍPIOS PRIORITÁRIOS DO PROCERRADO													
Ano/2018	Jan	Fev	Mar	Abril	Maio	Junho	Julho	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
BAIXA GRANDE DO RIBEIRO	0	1	2	3	3	24	31	87	0	0	0		151
CURRAIS	1	0	0	1	11	5	13	22	0	0	0		53
PALMEIRA DO PIAUÍ	0	0	4	0	0	0	8	6	0	0	0		18
RIBEIRO GONÇALVES	3	0	8	0	2	14	32	67	0	0	0		126
SANTA FILOMENA	3	2	1	0	1	12	43	51	0	0	0		113
URUÇUI	2	0	15	0	3	20	98	149	0	0	0		287
TOTAL	9	3	30	4	20	75	225	382	0	0	0		748

Município com maiores índices de focos de calor. (26/08/2018)		Quantidade
1	URUÇUÍ	41
2	FLORIANO	20
3	ALVORADA DO GURGUÉIA	17
4	SANTA FILOMENA	15
5	BERTOLÍNIA	14
6	BAIXA GRANDE DO RIBEIRO	10
7	GUADALUPE	10
8	CORRENTE	8
9	PORTO ALEGRE DO PIAUÍ	8
10	REGENERAÇÃO	8

https://www.youtube.com/watch?v=VqglELuprVY

https://www.youtube.com/watch?v=-GgFEoUBkCc

“É triste pensar que a natureza fala e que o gênero humano não a ouve.”

(Victor Hugo)

Técnico em Vendas

Estratégias e técnicas de Vendas

PROFESSORA: IÚNA RIBEIRO

CONTEÚDO: UNIDADE III - ANÁLISE DE NECESSIDADES DO COMPRADOR E COMPREENSÃO DO PAPEL DE VENDAS EM MARKETING.

DATA: 04.10.2018

CORREÇÃO DA ATIVIDADE 27.09.18

- ✓ **Escolha um setor ou empresa que lhe é familiar e elabore a primeira etapa do planejamento, colocando:**

(a) por que vendas pode ser importante no composto de marketing;
(b) quais as atividades fundamentais dos vendedores, com base no estudo do comportamento de compra;
(c) escolha algumas atividades de integração fundamentais para potencializar o marketing da empresa.

ATIVIDADE 04.05.18

- ✓ **Pesquisar dados sobre focos de queimadas no próprio município.**

⇒O plano de comunicação da empresa deve ser acessado e os itens listados devem ser checados para possíveis ações que resultarão em um efeito maior quando feitas em conjunto.

Gestão de canais de distribuição e força de vendas

⇒Especialmente para setores com canais de distribuição longos, com diferentes níveis de atacado ou varejo, ou o uso de diferentes formatos dentro de um mesmo nível, como as políticas multicanais de distribuição, a integração entre canais de distribuição e vendas é crucial pelo grande uso de canais múltiplos de venda. As responsabilidades dos diversos agentes de venda devem ser identificadas (sejam eles vendedores empregados, representantes, distribuidores atacadistas ou revendas ou outro formato) e potenciais conflitos existentes entre eles devem ficar claros, para que possam ser minimizados.

Gestão de canais de distribuição e força de vendas

⇒ No Quadro 3.5, todos os canais de venda são relacionados com os clientes para quem vendem, os produtos que vendem e os territórios que vendem.

Canais de vendas utilizados (Exemplos)	Quais são os segmentos atendidos?	Quais são os territórios atendidos?	Quais os produtos vendidos?	Qual é o nível de preço praticado?	Possíveis fontes de conflitos	Critério para minimizar os conflitos
Vendedores Próprios						
Representantes Comerciais						
Revendas Autorizadas						
Distribuidores Independentes						
Atacadistas						
Canais Eletrônicos						
Outros						

⇒ Após o preenchimento do quadro, o gestor de venda pode procurar por potenciais conflitos entre os formatos e pensar em adequações ou como os diferentes canais poderiam complementar-se para evitar conflitos entre canais, incluindo a função vendas, certamente presente nos canais.

⇒ Esse quadro deve ser usado mais adiante na fase de administração de conflitos ao final do plano novamente. Pode ser construído um quadro para cada formato de canal e, posteriormente, os quadros devem ser contrastados buscando fontes de conflitos em dois canais que disputam os mesmos clientes nos mesmos territórios, com os mesmos produtos.

⇒ Também é sugerida a variável preço para diferenciação dos canais, apesar que geralmente ela não é fácil de ser adequada, a não ser que a empresa consiga justificar o porquê em um formato, um preço varia muito em relação a outro. Ajustes devem ser feitos como, por exemplo, alocando produtos diferentes aos formatos, ou clientes diferentes, mas ao coincidir as três variáveis sugeridas

⇒ Outro aspecto crítico é a responsabilidade dos vendedores quanto aos diversos canais de distribuição utilizados. As responsabilidades são, por exemplo, como ajudar a controlar estoques, treinar os funcionários do revendedor, ajudar na realização de vendas e funcionar como um elo entre a empresa e o canal.

Quadro 3.6 Responsabilidades dos vendedores sobre os canais de distribuição

Vendedores / Canais de distribuição	Canal 1	Canal 2	Canal 3
Quais são as responsabilidades dos vendedores?	Listar	Listar	Listar
Quais são as responsabilidades dos gerentes territoriais?			
Quais são as responsabilidades de representantes?			

Para isso, é sugerido um segundo quadro em que os canais de venda são cruzados com os tipos de vendedores utilizados e suas responsabilidades quanto ao atendimento dos canais de distribuição, como revendas e cooperativas.

Gestão de preços e força de vendas

- A integração entre vendas e preços dá-se, basicamente, na liberdade que vendedores e gerentes terão na flexibilização dos preços praticados através da atribuição de descontos e na necessidade a que suas práticas estejam alinhadas com a estratégia de preços.

- Sobre esta segunda parte, dependendo da estratégia assumida, por exemplo, menor preço, seguir a concorrência, ou melhor valor, e assim por diante, discutidas na literatura de precificação em marketing, a equipe de vendas deve incorporar o posicionamento referente à oferta da empresa de forma completa. Para isso, treinamentos serão extremamente necessários.

Quadro 3.7 Recomendações sobre a autoridade e sobre a negociação de preços dos vendedores.

Sobre o primeiro aspecto, o Quadro 3.7 sintetiza algumas condições em que maior ou menor poder de negociação de preços poderia ser dado aos vendedores. No entanto, uma condição discutida por Weinberg (1975) para o poder de descontos de vendedores coloca que essa prática só será apropriada se a comissão for paga sobre lucros (subtraídos todos os descontos dados pelos vendedores).

Poder de negociação de preços dos vendedores será:	
Recomenda-se poder de negociação de preços aos vendedores quando:	Cuidados que devem ser tomados:
Vendedores têm melhores informações sobre capacidade de pagamento e aceitabilidade de preços dos clientes.	Descontos dados pelos vendedores precisam ser coordenados.
Complexidade da venda de produtos e serviços é grande (venda de sistemas).	Vendedores tendem a vender com a ajuda de preço em vez de qualidade.
Clientes pedem ofertas imediatas de preços.	Vendedores tendem a superestimar a reação do cliente em relação ao recebimento de descontos e conquista do pedido.
Clientes são individualmente importantes do ponto de vista financeiro	Descontos podem iniciar guerras de preços com concorrentes.
Produtos são perecíveis.	Compradores profissionais geralmente testam a capacidade de dar desconto do vendedor.
Preços não podem ser determinados a priori.	Instrumentos para controle dos descontos dados pelos vendedores não estão totalmente desenvolvidos.
Clientes negociam preço de uma forma agressiva	Descontos de curto prazo levam a queda do nível de preço futuro.

3.2. ANÁLISE AMBIENTAL, DA CONCORRÊNCIA E BENCHMARKING EM ADMINISTRAÇÃO DE VENDAS

- Este capítulo mostra a segunda fase do modelo de planejamento e gestão de vendas, em que as questões do ambiente externo são inseridas no planejamento.

- Estão consideradas aqui as variáveis dos ambientes político legal, econômico natural, sociocultural e demográfico e tecnológico que podem afetar ou influenciar as decisões nas áreas de planejamento, organização, implementação e controle de vendas.

3.2. ANÁLISE AMBIENTAL, DA CONCORRÊNCIA E BENCHMARKING EM ADMINISTRAÇÃO DE VENDAS

- Também são consideradas nesta fase do plano a análise da concorrência e a identificação dos pontos fortes e fracos da força de vendas, buscando pontos de melhoria sobre fatores críticos de sucesso em vendas, ou seja, os fatores fundamentais que influenciam clientes a comprarem de um vendedor e não de outro.

- Para melhor compreensão desta segunda etapa, é fornecido um exemplo de análise ambiental em um setor em particular. Ao final deste capítulo, o aluno deverá:

3.2. ANÁLISE AMBIENTAL, DA CONCORRÊNCIA E BENCHMARKING EM ADMINISTRAÇÃO DE VENDAS

I. Compreender como desenvolvimentos externos podem afetar a organização de vendas em uma empresa;
II. Saber quais variáveis externas devem ser monitoradas para que as tendências sejam identificadas e a empresa possa desenvolver ações;
III. Saber como fazer uma análise da concorrência centrada na questão de administração de vendas;
IV. Fazer comparações entre empresas concorrentes na área de vendas;
V. Enfim, estar familiarizado com a dinâmica de olhar para fora do negócio (ambiente e concorrência) e entender como as mudanças devem levar a empresa a alterar decisões em vendas, no sentido de aproveitar oportunidades e evitar ameaças.

3.2.1. ANÁLISE AMBIENTAL EM ADMINISTRAÇÃO DE VENDAS

- Análise ambiental em planejamento de marketing tem sido amplamente discutida. De forma geral, o objetivo dessas análises é conseguir compreender o ambiente externo, ou as variáveis incontroláveis do ambiente, e traduzir as mensagens desse ambiente através de tendências trazendo oportunidades e ameaças para a organização.

- Uma vez compreendido o conjunto de forças que pressiona ou pressionará a empresa, ela poderá alterar o conjunto de políticas de suas variáveis controláveis de marketing para explorar potenciais oportunidades ou para evitar potenciais ameaças que poderão enfraquecer sua posição competitiva.

3.2.1. ANÁLISE AMBIENTAL EM ADMINISTRAÇÃO DE VENDAS

- Em administração de vendas o raciocínio tem sido o mesmo, no entanto, os impactos são refletidos com a perspectiva da organização de vendas. Tendências dos ambientes político legal, econômico natural, sócio demográfico e tecnológico devem ser compreendidos e os impactos para os objetivos estratégicos de vendas, a organização de vendas, implementação e controle devem ser pensados ao invés da organização como um todo.

- Dessa forma, o Quadro 4.1 é sugerido para facilitar a compreensão do impacto ambiental na administração de vendas. As áreas de administração de vendas são contrastadas com as tendências ambientais com o objetivo de sistematizar o processo de análise ambiental.

Quadro 4.1 Análise ambiental para a administração de vendas.

Ambiente incontrolável	Impacto para os itens de organização de vendas	Impacto para os itens de implementação de venda	Impacto para os itens de controle
Ambiente Político legal			
Legislação quanto à embalagem			
Lei trabalhista			
Legislação quanto a representantes comerciais			
Alterações tributárias			
Lei de proteção do consumidor			