

DESONERAÇÕES DEVEM SER DE LONGO PRAZO

MEDIDAS TOMADAS PELO GOVERNO DEVERIAM ATINGIR TODOS OS SETORES DA ECONOMIA PARA FORTALECER SUA EFICÁCIA NO DESENVOLVIMENTO DO PAÍS

O conjunto de medidas que o governo vem promovendo para estimular a atividade econômica é positivo e mostra que a autoridade está atenta à trajetória da economia. Entretanto, para surtir os efeitos desejados, tais medidas deveriam ser estendidas a todos os setores econômicos, bem como ser permanentes, ou ao menos de longo prazo, para que se revertam em investimentos.

As desonerações sempre criam a expectativa de eficaz estímulo à ação empresarial, podendo levar à redução de custos, ao aumento da produtividade e, por consequência, à maior competitividade das empresas, ao passo que desonerar a folha de salários ou reduzir o nível dos encargos sociais, além de representar um dos pontos de sustentação na absorção de mão de obra, sobretudo a qualificada, pode contribuir para a queda da informalidade no emprego – talvez o mais perverso dos problemas sociais no País.

Contudo, ainda é dúvida que as desonerações, da forma como vêm sendo adotadas, a conta-gotas, sejam capazes de fomentar o aumento da atividade. É preciso ter em mente que a burocracia e a voracidade fiscal impostas pelo governo, que não investe e prioriza a busca de recursos para suprir a má gestão e as irregularidades na máquina, são um dos principais entraves aos negócios e ao crescimento do Brasil, além da elevada carga tributária e do custo do trabalho, que tem crescido muito acima da produtividade nos últimos anos.



pág. 02

MERCADO

Comércio inicia temporada de preparação para o Natal



pág. 04

FINANÇAS PESSOAIS

A formação de estoques pode ser tão atrativa quanto ativos financeiros



CALENDÁRIO PARA O NATAL

DEPOIS DE VER SEU FATURAMENTO REAL CRESCER 5,2% NO PRIMEIRO SEMESTRE, O COMÉRCIO COMEÇA A PREPARAR-SE PARA OS MESES QUE ANTECEDEM O FIM DO ANO

É hora de rever o planejamento realizado no início do ano e verificar o andamento dos negócios, bem como planejar os meses restantes, uma vez que começa a corrida para a data mais importante do ano para o comércio: o Natal.

Como cada mês traz suas características básicas, as informações a seguir destacam tais pontos e acontecimentos tradicionais de cada um, além de datas comemorativas consideradas sempre como boas oportunidades de vendas para o comércio.

Para o segundo semestre, teremos sete datas comemorativas, feriados ou pontos facultativos, que devem ser observados nos planos de vendas. A seguir, os destaques para cada mês.

OUTUBRO

Neste mês, as lojas de vestuário infantil, brinquedos e lojas de departamentos devem apresentar aquecimento nas vendas. Com a evolução tecnológica, as crianças estão cada vez mais interessadas em eletrônicos e as lojas do setor devem aproveitar e destacar os produtos que pretendem oferecer.

Em outubro, serão realizadas as eleições. O primeiro turno foi no dia 7 e o segundo, será no dia 28, ambos no domingo. No dia 12 (sexta-feira), foi comemorado o Dia das Crianças, última data de maior apelo comercial antes do Natal. Nessa mesma data comemora-se também o Dia de Nossa Senhora Aparecida, prolongando o fim de semana.

Nessa época, começa a seleção para a contratação de temporários para o Natal, bem como a revisão do planejamento para as vendas de fim de ano.

NOVEMBRO

Em novembro, o comerciante deve ficar atento à verificação de seu estoque, ao planejamento das compras, à decoração de vitrines e ao planejamento e divulgação de promoções. Os preparativos para as vendas de Natal intensificam-se a partir desse mês. Nessa época, grande parte dos consumidores já começou a receber a primeira parcela do 13º salário e poderá antecipar suas compras.

Além disso, teremos nesse mês mais três feriados. O primeiro será no dia 2

(sexta-feira), quando se comemora o Dia de Finados. No dia 15 (quinta-feira), comemora-se a Proclamação da República, quando muitos consumidores aproveitam o feriado para pesquisar sobre os produtos de fim de ano.

No dia 20 (terça-feira), será comemorado o Dia Nacional da Consciência Negra. Como haverá o feriado de 15 de novembro, considerando as pontes, teremos uma semana que muitos aproveitarão para viajar. Nesse período, o comércio dos grandes centros poderá sentir certa retração pelo deslocamento dos consumidores para os polos turísticos.

DEZEMBRO

O mês mais esperado pelos comerciantes apresenta, em média, um crescimento sazonal de 30% nas vendas em relação a novembro.

Como o horário do comércio é estendido nessa época, a equipe passa a trabalhar em horários especiais e deve ser estimulada para não perder a qualidade no atendimento. O pagamento de bônus e incentivos para os vendedores pode trazer melhores resultados.

Em dezembro, teremos duas datas fortes: dia 25 (Natal) e 31 (véspera de Ano-Novo). Porém, como as compras de fim de ano são realizadas até o dia 24, não apresentam impacto significativo para o movimento do comércio. Na semana pós-Natal, o forte são as trocas de presentes e o fluxo ainda pode ser interessante para oferecer ofertas.

Em geral, a ocorrência de feriados que prolongam o fim de semana altera a procura no comércio, pois, por um lado, os gastos nas regiões de turismo intensificam-se. Por outro, nos grandes centros que costumam ficar mais vazios, a tendência é que as compras "não realizadas" sejam efetivadas nos dias subsequentes aos feriados. A demanda por produtos não deve ser impactada, mas distribuída de forma diferenciada. Portanto, o comércio deve ficar atento ao fluxo desses consumidores para não perder oportunidades de vendas.



UM NOVO MUNDO NÃO EXISTE COM VELHAS IDEIAS.



Inscrições
prorrogadas
30.11.2012



3º PRÊMIO
FECOMERCIO
de sustentabilidade



FECOMERCIO SP
Representa muito para você.

O foco do 3º Prêmio Fecomercio de Sustentabilidade, desenvolvido em parceria com a Fundação Dom Cabral e o Centro de Desenvolvimento da Sustentabilidade no Varejo (CDSV), é a inovação. Por isso se você tem uma ideia nova, sustentável e conseguiu colocá-la em prática com impactos positivos para o meio ambiente e a sociedade, inscreva o seu projeto. **Não perca tempo, porque o prazo final foi prorrogado para 30.11.2012.**

Categorias: empresas, entidades, indústria, órgãos públicos e academia.

FUNDAÇÃO DOM CABRAL

FDC

CDSV

CENTRO DE DESENVOLVIMENTO
DA SUSTENTABILIDADE NO VAREJO

Inscrições abertas. Para mais informações, acesse: www.fecomercio.com.br/sustentabilidade

VAMOS INVESTIR EM ESTOQUES?

ESTOQUES E ATIVOS FINANCEIROS, AO CONTRÁRIO DO QUE MUITA GENTE PENSA, TÊM SEMELHANÇAS

Há enorme preconceito quando um empresário diz que vai investir em estoques. Naturalmente, surgirá alguém para denegrir a ideia e para dizer que estoques não são investimentos. Na realidade, são sim. Não são investimentos financeiros, mas são investimentos de qualquer forma. E a diferença entre o investimento financeiro e o investimento em estoques não é a rentabilidade, como muitos pensam. A grande diferença é a custódia física de seus investimentos. No caso dos estoques, a mercadoria demandará espaço físico para ser guardada. Estoques (ativos físicos, no caso) e ativos financeiros têm taxas de retorno esperadas, correm riscos, podem ser fraudados ou roubados, têm compradores e vendedores etc. Em suma, são irmãos.

Dito isso, quando é bom investir em estoques? Em qualquer caso, o conceito de investimento baseia-se na taxa de retorno relativamente ao risco do investimento. Além disso, há o componente da incerteza, que se baseia no risco de calote (quem compra um CDB de um banco ou título público corre esse risco, apesar de pequeno). Ou seja, assim como um investimento qualquer, a opção por aquisição de estoques deve levar em conta as outras opções. A aquisição de estoques é vantajosa quando a expectativa de aumento de preços de determinado produto supera a expectativa de retorno de um CDB ou de um título público. Os riscos de calote envolvidos nessas opções são pequenos e podemos tratá-los como equivalentes.

Com a queda da taxa de juros, cresceu a possibilidade de que um eventual investimento em aquisição de ativos reais seja boa hipótese, e nesta se encaixa o aumento dos estoques físicos. Não é só o Ibovespa que ficou mais atraente em termos relativos. Porém, algumas considerações devem ser feitas:

1. A primeira coisa a avaliar é a expectativa de vendas do estoque e de aumento de preço desses ativos ao longo do horizonte temporal avaliado;

2. Há forte diferença entre investir em estoques tendo os recursos disponíveis ou ter de recorrer a empréstimos bancários para isso. No primeiro caso, a taxa de retorno esperada tem de ser maior do que 6% ou 7% ao ano, que é o ganho conseguido em



uma aplicação normal de baixo risco. No segundo caso, a taxa de aumento de preços dos ativos estocados tem de ser maior do que a taxa de juros em um empréstimo bancário, que facilmente pode ultrapassar 20% ao ano;

3. As expectativas de alta de preços dos estoques devem ser bem avaliadas, pois existem probabilidades para todos os gostos. Certamente, o bom empresário conhece seu mercado, seus fornecedores e pode fazer boa avaliação da evolução provável de preços de seus estoques;

4. Os estoques não são formados, em geral, por um único produto. Portanto, é razoável que se façam análises isoladas para cada item ou grupo de itens de produtos;

5. O prognóstico de venda também é uma arte e requer bom conhecimento de mercado. Novamente, o bom empresário sabe fazer muito bem esses cálculos, apesar de muitas vezes ser surpreendido por fenômenos imponderáveis.

De forma geral, não se deve descartar o investimento em estoques como boa opção. A arte de ser empresário requer boa precisão no horizonte de vendas e de variação de preços e também de eventuais custos de armazenagem. Certamente muitos em-

presários, de todos os portes, ao lerem este texto vão lembrar-se de momentos em que acertaram em adquirir estoques. No caso específico do varejo, esse é um momento importante do ano para que se pense nesses investimentos, dado que no máximo em um ou dois meses as vendas de Natal estarão a pleno vapor.

No passado, o investimento em estoques era tido apenas como uma proteção contra a inflação. A rigor, a lógica envolvida hoje é exatamente a mesma: quando os preços médios sobem mais do que os juros (inflação alta significa, em geral, juros negativos) a aquisição de ativos físicos torna-se boa opção.

ECONOMix **FECOMERCIO SP**
Representa muito para você.

PRESIDENTE: Abram Szajman
DIRETOR EXECUTIVO: Antonio Carlos Borges
COLABORAÇÃO: Assessoria Técnica
COORDENAÇÃO EDITORIAL E PRODUÇÃO: Fischer2 Indústria Criativa
DIRETOR DE CONTEÚDO: André Rocha
EDITORA EXECUTIVA: Selma Panazzo
EDITORA ASSISTENTE: Denise Ramiro
PROJETO GRÁFICO E ARTE: TUTU
FALE COM A GENTE: economix@fecomercio.com.br
Rua Dr. Plínio Barreto, 285 - Bela Vista - 01313-020
São Paulo - SP - www.fecomercio.com.br