

# TEMPORÁRIOS: UMA FORÇA PARA AS VENDAS NO NATAL

**A EXPECTATIVA DE UM NATAL VIGOROSO COMO O ANO PASSADO FAZ OS COMERCIANTES ATENTAREM PARA A CONTRATAÇÃO DE MÃO DE OBRA ESPECIALIZADA**

*Passado o primeiro semestre de 2011 o empresário do comércio começa a se preocupar com os preparativos para o movimento de final de ano. O Natal é a melhor data do ano para o comércio e, diante dessa expectativa, uma das questões que preocupam é a contratação de mão de obra temporária a fim de cobrir o aumento da demanda esperada para a época. Em média o faturamento real do varejo em dezembro apresenta crescimento sazonal de 30% quando comparado a novembro e tal perspectiva exige uma estrutura eficaz de atendimento.*

*Além do aspecto estrutural, a economia dá sinais de que teremos um Natal tão bom quanto foi o último, citado como o melhor da década.*

*Diante de importantes decisões sobre compras, estoques, estratégia comercial, dentre outras, a contratação de mão de obra temporária merece destaque, pois traz agilidade para o negócio. Além disso, é importante lembrar que o empregado temporário tem a expectativa de sua efetivação e se empenhará na função, a fim de obter a vaga, e poderá surpreender.*

*O mercado de trabalho temporário movimenta uma parcela importante da economia no País. No ano de 2010, apresentou crescimento de 6,4% em relação ao número de contratados de 2009, tendo sido contratadas 921 mil pessoas com média salarial de R\$ 903,00. A expectativa para este ano é de que as contratações temporárias ocorram na mesma proporção.*



**pág. 02**

## GESTÃO

Empresário deve atentar ao estabelecer um negócio em sociedade para que divergências entre as partes não comprometam o projeto

**pág. 03**

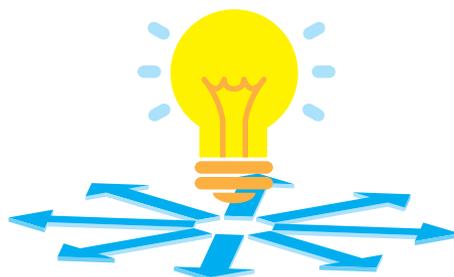
## NEGÓCIOS

O mercado de franquia está em expansão e apresenta oportunidades de negócio de todos os portes. Mas o sucesso depende de alguns cuidados

**pág. 04**

## INVESTIMENTO

Alta do dólar traz incertezas para investidores no longo prazo. *Economix* traça cenários que justificam manter reservas físicas



# CUIDADOS PARA COMEÇAR UM NEGÓCIO COM SÓCIO

**SABER IDENTIFICAR APTIDÃO DE CADA SÓCIO E DEFINIR COM TRANSPARÊNCIA OS VALORES DE RETIRADA SÃO ALGUNS PRÉ-REQUISITOS PARA UM NEGÓCIO EM SOCIEDADE**

*Ter o próprio negócio não é uma tarefa muito fácil, além de exigir muito empenho, dedicação e um capital financeiro para começar com tranquilidade, as atividades a serem executadas para abertura do negócio são diversas.*

*Muitos empreendedores são excelentes na gestão comercial do negócio, mas não têm muita habilidade para lidar com a administração da empresa, principalmente a de natureza financeira.*

*Firmar uma sociedade com uma pessoa desconhecida pode aumentar o fator de risco para o negócio, pois sociedade pressupõe um objetivo em comum e nem sempre é dessa forma que a sociedade se desenvolve.*

*O problema surge sob diversas formas: perfis muito diferentes dos sócios que não são complementares, ritmo de trabalho muito diferente, expectativa de retorno diferenciada e disposição para riscos muito desiguais, dentre outros.*

*Nesse cenário a confusão está armada e a pergunta que se faz é: como e quanto essa empresa poderá trazer lucratividade e crescer se os objetivos não estiverem alinhados? Afinal, apenas a afinidade entre os sócios não basta para que a sociedade dê certo.*

*Por estes e outros motivos, seguem algumas dicas para que uma sociedade entre parentes ou amigos possa começar bem e desenvolver-se de maneira adequada, evitando conflitos:*

## • DEFINIR UM PLANO DE NEGÓCIO

*O plano de negócio deve conter linhas mestres para elaboração do planejamento, objetivos bem definidos, condições para alcance dos objetivos, tais como recursos necessários, bem como formas de comercialização, dentre outros aspectos;*

## • IDENTIFICAR COMPETÊNCIAS DE ACORDO COM A APTIDÃO

*Cada um dos sócios tem sua habilidade específica e deve procurar realizar as tarefas que se adequem ao seu perfil ou que se aproximem do que está acostumado a realizar;*



## • PLANO DE INVESTIMENTO

*No plano de negócio deve conter o plano de investimento. Deve-se ter uma prévia de onde e como serão investidos se o lucro da empresa aumentar;*

## • DEFINIR ÁREAS E FUNÇÕES

*As funções devem ficar claras para que a decisão de um não sobreponha a do outro, como também os prazos para a execução de tarefas e projetos;*

## • VALOR DAS RETIRADAS

*Deve ser definido quanto será a retirada de cada sócio e como proceder em caso de aumento ou redução do faturamento;*

## • CONTRATO SOCIAL

*O contrato social deve conter percentuais bem definidos para que não haja discordância entre os sócios;*

## • CONTRATAÇÃO DE PARENTES

*Deixar claro se a contratação de parentes será uma prática comum da empresa. Ao admitir um parente que não apre-*

*sente o resultado esperado, o outro sócio terá dificuldade em demiti-lo;*

## • FALECIMENTO DE UM DOS SÓCIOS OU DISSOLUÇÃO DA SOCIEDADE

*Mesmo sendo um assunto complicado, deve estar previsto no contrato social quais serão os procedimentos que serão adotados, caso um dos sócios venha a falecer, ou caso a sociedade venha a ser desfeita.*

*Enfim, para uma sociedade de sucesso é preciso desde o começo que os sócios elaborem o planejamento da empresa alinhando com suas expectativas.*

*Por fim, vale a sabedoria bíblica que diz: “andarão dois juntos se não estiverem de acordo?”. Andar juntos na administração de um negócio é viver a construção e a realização de um sonho em comum, superar os obstáculos e ter a responsabilidade de levar esse conceito adiante.*

*Esse é, em si, um grande desafio para os negócios, mas que pode ser superado, com o preparo e a determinação.*

# O CRESCIMENTO DO MERCADO DE FRANQUIAS

**O AQUECIMENTO DA ECONOMIA BRASILEIRA TEM TRAZIDO BONS NEGÓCIOS PARA TODOS OS SETORES, EM ESPECIAL, O SETOR DE FRANQUIAS**

*A franquia é uma boa opção para quem quer montar um negócio e não deseja começar do zero, pois já tem uma marca estabelecida. Para que o empreendedor tenha sucesso ao contratar uma franquia, o primeiro passo é identificar o seu perfil. Outro fator importante é a dedicação que o empreendedor deve ter ao negócio: comprar um modelo de franquia não significa lucro certo.*

*É aconselhável adequar o sonho de ter o próprio negócio ao orçamento disponível. Portanto, o empreendedor deve ficar atento aos números e começar com uma franquia*

*pequena que seja compatível com o capital disponível para investimento.*

*A marca é um dos fatores que impulsiona o sucesso da franquia. Contudo, ao comprar uma franquia de marca renomada, se engana quem pensa que terá menor dificuldade, pois não é simplesmente abrir a loja para se ter uma quantidade enorme de clientes. Empenho é essencial. O setor de franquias pode ser uma excelente oportunidade para quem quer montar seu negócio sem precisar sair*



*do zero. Por isso, a FecomercioSP orienta os empreendedores que desejam entrar nesse ramo de atividade a comparar diversas propostas de franquias, conhecer bem o ramo de atividade, procurar saber como é tratada a marca pelos outros franqueados e pesquisar como é vista pelos consumidores.*



## VAMOS APIMENTAR NOSSO RELACIONAMENTO?

O **Programa Relaciona** é uma iniciativa inédita da Fecomercio para fortalecer o comércio, os serviços e o turismo no Estado de São Paulo. É um ambiente digital que integra informações, produtos e inúmeras vantagens que vão integrar ainda mais sindicatos, contabilistas, gestores, financeiro, advogados e empresários destes setores. E revolucionar os seus relacionamentos.

Acesse [www.programarelaciona.com.br](http://www.programarelaciona.com.br) e confira.

# RENDA FIXA, BOLSA OU DÓLAR?

**A RÁPIDA ELEVAÇÃO DA COTAÇÃO DA MOEDA NORTE-AMERICANA DESPERTA DÚVIDAS NOS INVESTIDORES. USAR O DÓLAR COMO APLICAÇÃO FINANCEIRA NÃO PARECE SER BOM NEGÓCIO**

Não há um só economista no Brasil que não tenha respondido para alguém a seguinte pergunta: o dólar vai continuar aumentando de preço? Pode chegar a R\$ 2? Nenhum economista sério pode ter respondido com certeza. Toda vez que o câmbio sofre um processo de valorização ou desvalorização muito rápido, as dúvidas quanto a esse mercado se multiplicam. Pior é nos momentos de desvalorização da moeda nacional, pois isso afeta a percepção de riqueza das pessoas e faz soar o alarme do risco de inflação.

O que as pessoas querem saber, de fato, é se investir no câmbio é um bom negócio. Não é, até porque o conceito de investimento quase sempre implícito é o de comprar moedas estrangeiras e guardar em casa. Isso, a rigor, não é investir. Vamos avaliar alguns cenários possíveis que justificam (ou não) manter reservas físicas em dólares.

1. Você vive em um país de moeda muito fraca, com inflação elevada e pouca segurança na manutenção do poder de compra dessa moeda. Aí, a compra de ativos reais e/ou de moedas estrangeiras não é exatamente um investimento, mas funciona como proteção de seu patrimônio. Isso foi muito comum no Brasil da inflação elevada;

2. Você vive em um país com taxas de juros constantemente inferiores à inflação. Neste caso, a tendência é de que as moedas estrangeiras de economias fortes sejam ajustadas pelo menos no patamar da inflação (senão um pouco acima) e ofereça uma al-

## TAXA DE CÂMBIO REAL



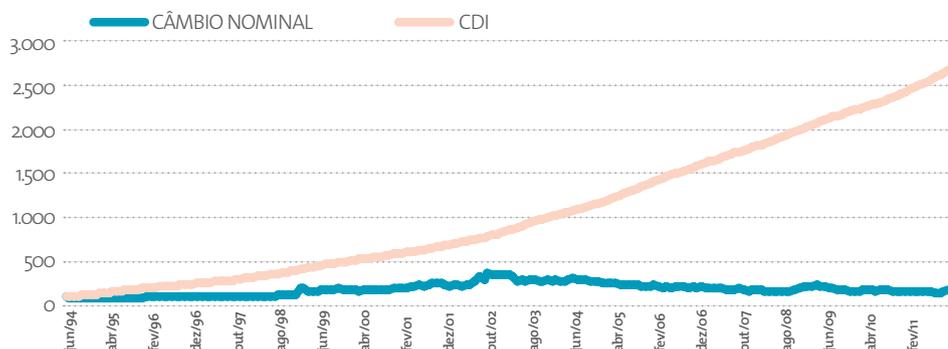
ternativa um pouco "torta" de proteção do valor para uma economia também "torta"; e

3. Você é um operador de mercado e tem informações ultraprivilegiadas das movimentações das diversas moedas no mundo. Neste caso, você é um trader de moedas e, a rigor, seu investimento é a compra e venda de moedas conforme suas informações. Isso requer um acompanhamento diário e de uma dose enorme de sorte para que não se perca rapidamente tudo o que foi conseguido ao longo de meses ou anos em apenas um ou dois dias de volatilidade cambial.

Como se pode notar, essas opções não refletem, em média, o nosso cenário. Em primeiro lugar, o Real não é uma moeda da qual não se possa ter nenhuma confiança. Por enquanto, as taxas de juro para aplicações disponíveis para o investidor médio com facilidade superam a inflação. Para se

ter uma ideia do que se está falando, quem aplicou R\$ 100 convertidos em dólares logo na adoção do Plano Real, em julho de 1994, teria no final de setembro de 2011 algo entre R\$ 180 e R\$ 190. Quem no mesmo dia aplicou esses R\$ 100 no CDI teria ao final do mesmo período R\$ 267.

Claro, em determinados momentos, em alguns períodos o dólar rendeu mais do que o CDI, como foi o caso de setembro, mas, em média, as aplicações que rendem juros reais acima da inflação têm que ser mais atrativas do que a manutenção de moeda estrangeira em casa. Não é possível que uma moeda internacional, no longo prazo, se valorize mais do que inflação somada a juros internos, pois isso significaria que há algo de muito errado ou com a super moeda ou com a economia interna. Ainda após a desvalorização recente do real, a moeda brasileira vale 25% mais do que em seu lançamento, descontada a inflação.



**ECONOMIX** FecomercioSP  
Representa muito para você.

**PRÉSIDENTE:** Abram Szajman  
**DIRETOR EXECUTIVO:** Antonio Carlos Borges  
**COLABORAÇÃO:** Assessoria Técnica  
**COORDENAÇÃO EDITORIAL E PRODUÇÃO:**  
Fischer2 Indústria Criativa  
**EDITOR CHEFE:** Marcus Barros Pinto  
**EDITOR EXECUTIVO:** Jander Ramon  
**PROJETO GRÁFICO:** designTUTU  
**FALE COM A GENTE:** economix@fecomercio.com.br  
Rua Dr. Plínio Barreto, 285 - Bela Vista - 01313-020  
São Paulo - SP - www.fecomercio.com.br