

## HORA DA RENOVAÇÃO

**RENOVAR A COLEÇÃO É ESTRATÉGICO PARA O COMERCIANTE ATRAIR CLIENTES E AUMENTAR VENDAS E MERECE SER DECIDIDO COM CUIDADO**

A simulação a seguir analisa possíveis situações que o comerciante, do setor de vestuário, calçados e outros similares, pode enfrentar se houver sobra de estoque. Obter capital de giro junto aos bancos ou promover a “queima de estoque” para geração de capital de giro imediato é o dilema a ser enfrentado.

**Premissas comuns aos cenários**  
Custo de aquisição de estoque de R\$ 30 mil; Margem de 40%; e Valoração do estoque para venda em R\$ 42 mil.



### CENÁRIO 1

**Custo para a obtenção de capital de giro**

Valor de R\$ 30 mil (custo do estoque); taxa cobrada para o financiamento do capital de giro está estimada em 3,5% a.m.; amortização da dívida é de 12 meses, com amortização mensal; o valor da amortização será de R\$ 3.104,52; e o custo dessa operação será de R\$ 7.254,22.



### CENÁRIO 2

**Desconto = margem**

“Queima de estoque” de inverno com desconto de 40% sobre o preço de venda; nessa condição a receita líquida será de R\$ 25.200; o custo dessa operação será de R\$ 4.800.

### CENÁRIO 3

**Desconto acima da margem**

Previsão de “queima de estoque” de inverno com desconto de 45% sobre o preço de venda; nessa condição a receita líquida será de R\$ 23.100; o custo dessa operação será de R\$ 6.900.



### CONCLUSÕES

#### OPÇÃO 1:

Mesmo com o desconto de 40%, haverá um ganho de R\$ 2.454,22, indicando uma redução de 40% sobre o custo do financiamento da ordem de 34%.

#### OPÇÃO 2:

Mesmo com o desconto de 45%, haverá um ganho de R\$ 354,22 indicando uma redução de 5% sobre o custo do financiamento.

pág. **02**

### GESTÃO

Investir no aperfeiçoamento dos vendedores é essencial

pág. **03**

### INVESTIMENTOS

A reação dos mercados ao novo risco dos EUA

pág. **04**

### ESTRATÉGIA

Conheça o “Programa Relaciona”, nova ação da Fecomercio à sua base



# ENTENDA O CONSUMIDOR E AUMENTE O FATURAMENTO

**GARANTIR UMA EQUIPE DE VENDAS TREINADA PARA ATENDER O CLIENTE EM TODAS SUAS NECESSIDADES E DESEJOS É UM TRUNFO PARA O DESEMPENHO**



O fluxo de crescimento de vendas no comércio acompanha as oscilações provocadas pelos efeitos das sazonalidades e também pelo aquecimento de datas comemorativas. A intenção do setor é sempre atrair e conquistar o consumidor a fim de promover melhores vendas.

Talvez o grande desafio do lojista seja conhecer cada vez mais o seu cliente e suas necessidades para oferecer algo que o atraia a fim de melhorar o seu faturamento. Algumas dicas podem ser de grande valia para alavancar as vendas no período de menor apelo, quando não há previsão de grande fluxo no comércio.

Aproveitar os consumidores que entram na loja e preparar muito bem os vendedores que irão atendê-lo é estratégico.

Esse preparo pode ser obtido a partir do conhecimento do comportamento e da preferência de seus clientes. Vale então refletir sobre estratégias para atraí-lo e ajudá-lo a decidir pela compra. Para tanto, é preciso entender o consumidor e suas aspirações em relação ao ato de consumir:

O que o cliente espera ao entrar na loja:

- A princípio, ele espera encontrar variedade de produtos, qualidade e preços acessíveis, mas ao entrar na loja ele percebe que quer algo mais;

- O cliente não quer ser mais um consumidor no estabelecimento. Ele quer ser recepcionado e assessorado na hora da compra, com a participação ativa do vendedor. O perfil desejado, então, é de um vendedor-consultor, que pense como o cliente deseja

estar e que o ajude a chegar ao que quer;

- Ele espera, além disso, encontrar um ambiente confortável e iluminado, com corredores que facilitem a circulação e com informações de preços visíveis e de fácil leitura;

- Pretende encontrar atendimento personalizado que possa sanar suas dúvidas, bem como oferecer informações sobre a pós-venda sem, contudo, sentir-se pressionado a comprar o produto. Ao mesmo tempo, ele quer circular livremente pela loja para escolher seus produtos, percebendo a presença do vendedor à distância, acessível se, por acaso, precisar dele;

- Quer perceber no vendedor uma imagem de confiabilidade reconhecendo em suas explicações argumentos válidos e convincentes;

- O cliente espera do vendedor uma postura positiva, ou seja, que demonstre que o cliente é bem vindo à loja e que mesmo que não compre no ato, será bem recepcionado e atendido, motivo que o levará certamente a voltar a procurar o vendedor, seja para essa compra ou para compras futuras;

- Ele quer também negociar, conseguir desconto e perceber que o lojista está disposto a lhe oferecer melhores condições de preços, caso ele leve mais peças do que o esperado;

- Além disso, no caso de entrega do produto, o cliente espera que a loja possa cumprir o que foi prometido, prazo de entrega, garantias e funcionalidades do produto apresentadas pelo vendedor no ato da venda;

- Enfim, ao deixar a loja, após a compra, o cliente espera sair com a sensação de ter feito um bom negócio e de ter sido bem tratado;

- Esse comportamento esperado pelo cliente exige por parte do vendedor uma performance adequada. Para isso, a loja deve constantemente investir em treinamento para o desenvolvimento de sua equipe de vendas.

# COMO INVESTIR QUANDO SOBE RISCO DOS EUA?

**O COMPORTAMENTO DO MERCADO ACIONÁRIO DIANTE DO REBAIXAMENTO DA NOTA DE RISCO DOS ESTADOS UNIDOS CHEGA A CONFUNDIR ATÉ MESMO OS INVESTIDORES MAIS EXPERIENTES**

Tudo o que é novo e diferente assusta e gera desconforto. O mundo dos negócios tende a se movimentar e se reinventar muito rapidamente e é por isso que poucas pessoas têm apetite (e talento) para “empresariar”, para correr riscos. Também não é muito comum achar quem se sinta confortável ao ter que decidir como investir, isso tudo no mundo como conhecemos do Pós-gerra. Mas agora uma nova variável entra em cena: estamos em Marte, e não mais na Terra. Sim, porque na Terra todos sabem que a economia tripla A (AAA) com o menor risco e as maiores garantias é a americana. Não há nada mais certo do que a capacidade dos EUA de honrar dívidas. Não há nada mais concreto do que a confiança que o Federal Reserve (Fed - o banco central americano) provê. Em Marte, as coisas não são bem assim, e há novos jogadores pleiteando o posto de economia mais forte e confiável do planeta. Em Marte os EUA foram rebaixados pelas agências de rating marcianas, como a S&P.

Estamos em Marte. O que fazer então? Não dá para voltar no tempo e nem pegar um ônibus de volta para a Terra. Teremos que nos organizar sob novas regras, nova realidade, nova ordem mundial (irônico que na nota de US\$ 1 está escrito “Novus Ordo Seclorum”, que quer dizer nova ordem secular). Essa nova ordem mundial (em Marte) implicará em uma nova ordem de raciocínios para investir. Se é verdade que os Estados Unidos deixam de ser a opção primária de investimen-

tos, o risco zero do mundo, alguém terá que assumir esse papel. Os investidores terão que perceber diferenças na alocação de recursos e quando houver um problema mais sério na economia global, a fuga de capitais buscará outro destino que não o tradicional Títulos Americanos no chamado “Flight to Quality”. Mas algumas coisas não se encaixam nessa nova tendência.

Como se pode verificar, em agosto, a média de negociação dos T Bonds (títulos de dívida soberana americana de 30 anos) caiu de 4,12% para 3,73% ao ano, e, provavelmente, deve se manter baixa nos próximos meses. Essa é a menor taxa desde setembro de 2010. Em 2008, após o epicentro da crise em setembro com a quebra do Lehman Brothers, a taxa foi propositalmente derrubada pelo Fed para menos de 3% ao ano, mas era um episódio especial. Isso indica que a opção, em tempos de crise, continua a ser a América do Norte. Para que se tenha outra opção relevante de investimento maciço de recursos, outra economia teria que ter algumas características semelhantes a dos Estados Unidos. E, acima de tudo, teria que ter uma moeda internacionalmente aceita, em grande volume.

Para que um país possa ter uma moeda de trocas aceita mundialmente, esse país precisa:

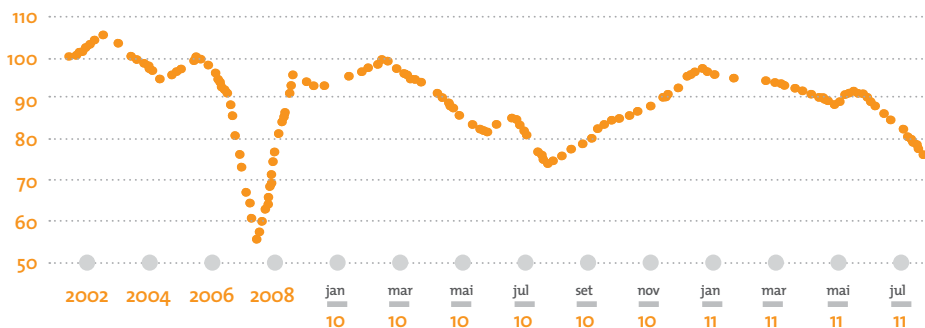
1. Ser, em primeiro lugar, confiável;
2. Ter um volume de comércio relevante em relação ao todo global;
3. Ter lastro para emitir títulos em abundância; e

4. Precisa ser deficitário nas contas correntes, para enviar dinheiro para fora, de forma a tornar sua moeda uma reserva disponível em outros países.

Qual país pode cumprir essas etapas todas no momento? A resposta é: nenhum! Como Marte é ficção e continuamos na Terra, as regras se adaptam, mudam, mas não tanto assim: quando a dívida americana foi rebaixada, seria de se esperar, em condições que valem para outros países, que os juros nos Estados Unidos subissem, pois justamente os capitais deixariam o país em busca de outras opções. O mais paradoxal (na realidade não é tão paradoxal) é que a busca por títulos americanos subiu e os juros caíram no país rebaixado. Isso ocorre porque os mercados, com o rebaixamento, foram alertados de que os problemas da economia global são realmente graves. Todos ficam alertas, excitados e acabam, por falta de opção, correndo para títulos de longo prazo americanos. O raciocínio é simples: se lá está com problema, o que pode acontecer com outros lugares?

Enquanto não desembarcamos em Marte de verdade, nesses momentos de maior volatilidade, a aposta em renda fixa (seja nos Estados Unidos, seja no Brasil) é a mais racional. No caso brasileiro, a janela de oportunidade é enorme e não pode ser desperdiçada: receber mais de 12% de juros, para aplicar em títulos do governo, que hoje tem um excelente equilíbrio macroeconômico em comparação ao resto do mundo, é uma dádiva. Aproveitemos antes que o nosso governo perceba isso também.

## T BONDS 30 ANOS



**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  
**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



# DECIDIMOS REVER NOSSO RELACIONAMENTO.

Para aproximar ainda mais sindicatos, contabilistas, gestores financeiros, advogados e empresários que atuam na área de comércio, serviços e turismo, a Fecomercio criou o **Programa Relaciona**: um ambiente digital inédito que reúne informações, produtos, facilidades, novidades e inúmeras vantagens para fortalecer o relacionamento dos seus usuários.

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

 **programa**  
**relaciona**

**FECOMERCIO SP**  
Representa muito para você.