

# PIB DEVE AUMENTAR MAIS DE 40% ATÉ 2020



## SEGUNDO ESTUDO DA FECOMERCIOSP, A RENDA PER CAPITA DEVE CRESCER 30% NAS FAIXAS DE RENDA A E B

O crescimento entre 2,5% e 3% da produtividade média fará o Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro crescer mais de 40% até 2020. Segundo o estudo "A evolução da classe média e o seu impacto no varejo" da FecomercioSP. A pesquisa também prevê que, até 2020, a população brasileira crescerá de 7% a 8%, passando de 207 milhões de habitantes – quase 70% em idade economicamente ativa. Com isso, o PIB per capita deve crescer mais de 30% em termos reais até o final desta década. Ao mesmo tempo, o País terá que arcar com as aposentadorias de mais cinco milhões de pessoas. "Isso traz grandes consequências políticas, econômicas e sociais que necessitam de atenção desde já", alerta Abram Szajman, presidente da FecomercioSP.

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a renda per capita foi de R\$ 19.342 em 2010. A FecomercioSP projeta que, entre 2011 e 2020, o consumo per capita deve crescer 30% para as faixas de renda A e B, e quase 50% para as demais. Dos cerca de R\$ 2 trilhões que o Brasil deve adicionar ao PIB até 2020, R\$ 1,4 trilhão virá do consumo das famílias. Esse crescimento de poder de consumo será mais evidente na classe C, que já abrange 54% da população brasileira e detém um poder de consumo de mais de R\$ 1 trilhão, o que equivale a 51% de toda a renda das famílias. "A tendência do Brasil é subir na escala e crescer mais que a média mundial", afirma Antonio Carlos Borges, diretor executivo da entidade.



pág. 02

### MERCADO

Comércio pode agregar valor às vendas de Páscoa e lucrar com a data



pág. 03

### RELAÇÕES EXTERIORES

Governo decide aplicar princípio de reciprocidade aos espanhóis



pág. 04

### FINANÇA PESSOAL

Poupar R\$ 1 milhão é mais fácil do que parece, mas exige disciplina



# VENDAS NA PÁSCOA

## COMO TRANSFORMAR A PÁSCOA EM UM INSTRUMENTO DIFERENCIADO DE VENDAS

Embora a Páscoa seja uma data importante no calendário religioso e muito aguardada, principalmente pelas crianças que apreciam os ovos de chocolate, para o comércio é uma data pouco representativa que não promove aumento significativo no faturamento do mês de abril, exceto para as lojas de doces e chocolates. Esse comportamento se justifica por alguns motivos:

**PRODUTO DE MENOR VALOR AGREGADO:** Os ovos são produtos de menor valor agregado e de reduzida representatividade na cesta de consumo mensal dos brasileiros, muito embora os preços do cacau e do chocolate tenham sofrido aumento de 10% em relação ano passado o que fará com que os ovos cheguem com preços mais elevados ao consumidor;

**SUBSTITUIÇÃO DE OUTROS PRODUTOS:** Quando o consumidor gasta com ovos, deixa de comprar outros produtos similares ou produtos que podem ser suprimidos naquele mês, a fim de que o valor da compra mensal não exceda o orçamento previsto;

**PRODUTO NÃO FINANCIÁVEL:** Gastos realizados com ovos de Páscoa, dentre outros itens de compras de bens não duráveis, realizados nos supermercados não são passíveis de parcelamento alongado e, portanto, consomem parte da renda imediata. Por isso, o consumidor acaba suprimindo outros gastos de sua lista de compras, uma vez que leva em conta também a parcela de sua renda que já está comprometida com dívidas.

O que se deduz é que, em função da melhoria da renda observada nos últimos meses e com o controlado nível de endividamento das famílias, a Páscoa deste ano apresenta bom movimento de vendas, superior ao ano anterior. O Brasil é o terceiro maior produtor mundial de chocolate, superado somente pelos Estados Unidos e pela Alemanha. Para este ano, há previsão de crescimento da produção da ordem de 10%. Já no comércio o que se espera é um incremento nas vendas de aproximadamente 3% na semana que an-

tecede a Páscoa, sem, contudo, gerar reflexos de sazonalidade para o mês de abril.

Assim, os comerciantes estão apostando na compra de diversos tipos de ovos, a fim de atrair o consumidor e vender todo o seu estoque comprado para esta data. Algumas dicas importantes são:

Ofereça ovos diversificados para atrair o consumidor para a loja, com diversos tamanhos e preços, a fim de suprir consumidores com diferentes potenciais de consumo;

Dimensione o estoque, observe como foi a saída do ano anterior, se houve quebra ou se faltou produto antes da data, e planeje como será a compra junto aos fornecedores, procurando, ao máximo, alongar o pagamento das compras realizadas;

Procure manter representantes das marcas nos locais de exposição dos ovos de Páscoa, pois são profissionais habilitados a esclarecer dúvidas e podem incentivar as vendas;

Lembre-se de que o consumidor entra no supermercado procurando não somente ovos de Páscoa, mas também outros produtos, como alimentos para receitas tradicionais da Semana Santa;

Procure investir na decoração da loja a fim de criar um clima propício às compras, divertir e atrair principalmente as crianças. Ofereça degustação ou diversão, crie a diferença e conquiste o cliente para que ele fique mais tempo no estabelecimento;

Na oferta de produtos alimentícios tradicionais como o bacalhau, ofereça um diferencial como, por exemplo, um encarte com receitas ou uma cartela de vinhos com sugestões de bebidas para acompanhamento do prato;

Ofereça também regalos da época, a fim de apresentar pessoas que não apreciam o chocolate ou que não podem consumi-lo. Portanto, próximo à gôndola dos ovos ofereça alternativas que são procuradas para presentear, por exemplo, namorados e pessoas queridas.

Enfim essa é mais uma data comemorativa que, embora não tão expressiva para o aumento do faturamento, comparativamente a outras datas, deve ser aproveitada ao máximo. Depois é se preparar para a segunda melhor data do ano: o Dia das Mães. Até lá, o importante é gerar caixa para obter capital de giro para as novas compras.



# RECIPROCIDADE ESPANHOLA

**GOVERNO DECIDE APLICAR AS MESMAS REGRAS QUE OS ESPANHÓIS DETERMINAM PARA ENTRADA DE TURISTAS BRASILEIROS NO PAÍS**

A partir de 2 de abril, os espanhóis que desembarcarem no Brasil deverão cumprir uma lista de exigências. As mesmas que as autoridades ibéricas exigem dos viajantes brasileiros, para conseguir entrar no país. A adoção, baseada no chamado princípio da reciprocidade, anunciada pelo ministro das Relações Exteriores, Antonio de Aguiar Patriota, é acertada, mostra a maturidade do governo brasileiro e não se trata de retaliação por mau tratamento dado a brasileiros no país.

A medida ocorre no mesmo momento em que brasileiros são barrados no país europeu, mesmo após a apresentação de toda a documentação exigida.

Desde 2007, mais de 8.000 brasileiros foram repatriados dos aeroportos espanhóis.

Nosso cenário doméstico é justamente o contrário do que ocorre nos Estados Unidos e na Europa, onde uma série de crises econômicas geram estagnação e desemprego. Na zona do euro, por exemplo, a taxa de desocupação é a maior dos últimos 14 anos.



Internamente, na última década, o País agregou milhões de pessoas à classe média, que hoje é composta por 30 milhões de famílias. Esses consumidores passaram a ter suas necessidades atendidas em um patamar de qualidade e oferta sem precedentes e agora podem, finalmente, usufruir de uma classe superior de produtos e serviços.

Esta ascensão de quase 40 milhões de brasileiros à classe C e B de renda, entre 2003 e 2009, elevou a busca por bem-estar e viagens de lazer.

3º PRÊMIO  
**FECOMERCIO**  
*de sustentabilidade*

O MUNDO PRECISA  
DE NOVAS IDEIAS.  
VOCÊ TEM ALGUMA?



**FECOMERCIO SP**  
Representa muito para você.

Para mudar hábitos e impactar a sociedade, a economia e o meio ambiente de maneira positiva, precisamos colocar novas ideias em prática. Se você pensa desta maneira, participe do 3º Prêmio Fecomercio de Sustentabilidade, que vai destacar práticas e projetos realmente inovadores.

FUNDAÇÃO DOM CARLOS

**FDC**

**CDSV**

CENTRO DE DESENVOLVIMENTO  
DA SUSTENTABILIDADE NO VAJEJO

Inscrições abertas. Para mais informações, acesse: [www.fecomercio.com.br/sustentabilidade](http://www.fecomercio.com.br/sustentabilidade)



# COMO CHEGAR A R\$ 1 MILHÃO? É POSSÍVEL

COM DISCIPLINA E FORÇA DE VONTADE HÁ, MATEMATICAMENTE FALANDO, CONDIÇÕES DE SE JUNTAR ESSE VALOR DURANTE A VIDA ATIVA

O valor de R\$ 1 milhão ou US\$ 1 milhão exerce fascínio quase fetichista sobre o imaginário da maioria das pessoas. A rigor o Brasil tem cerca de 50 mil pessoas (uma em cada quatro mil pessoas) com mais de R\$ 1 milhão em aplicações financeiras. Ou seja, ainda é uma raridade encontrarmos pessoas com mais de um milhão no banco. Mas chegar lá é mais fácil do que parece, pelo menos é o que nos diz a matemática financeira.

Se é assim, por que tão pouca gente consegue? Na realidade, é fácil quando se faz a conta no papel, mas o problema é que, por trás da conta puramente financeira, existe o comportamento humano, muito menos racional e vinculado à realidade do que gostaríamos de acreditar. Existe uma diferença enorme entre o que queremos e o que dizemos querer. Quase 100% das pessoas gostariam de emagrecer, mas não agem de forma a atingir o objetivo. Será mesmo que essas pessoas realmente querem emagrecer? As questões é que são colocadas de forma errada. Se a pergunta for, você quer emagrecer, a resposta será, sim, para a maioria dos questionados. Porém a pergunta certa é: você quer emagrecer, sabendo que uma resposta afirmativa significa que você terá de restringir bastante e por um longo período a sua alimentação? Que terá que resistir às tentações? Aí, a resposta das pessoas, quando sinceras, vai se aproximar dos fatos.

O mesmo se dá quanto a juntar dinheiro, bastante dinheiro. A primeira resposta é a seguinte: claro que eu gostaria, mas não ganho muito para juntar R\$ 1 milhão. A verdade é que o maior problema não é em si quanto se ganha, mas sim a real disposição e disciplina para manter uma poupança mensal. Não é necessário muito dinheiro depositado todo mês para que ao longo de uma vida profissional um indivíduo junte uma quantia considerável. É necessário, por outro lado, uma enorme perseverança e força de vontade. O quadro abaixo vai ajudar a fazer algumas considerações razoáveis acerca da capacidade de cada um em juntar um bom dinheiro:

A tabela foi elaborada levando-se em conta o seguinte:

1. Aplicação mensal de R\$ 250;
2. Juros reais médios de 0,4% ao mês;
3. Nenhuma falha nos depósitos
4. Períodos de 1, 10, 20, 30, 40 e 50 anos.

Claro que aplicar durante 50 anos (600 meses) daria um retorno grande, mas quem consegue fazer isso? Bom, quem começar com 20 anos chegará aos 70 com mais de R\$ 600 mil, em dinheiro de hoje, ou seja, descontando os efeitos inflacionários. O problema é que 50 anos passam. O lado bom é que uma aplicação de R\$ 250 é factível para muitas pessoas.

Mas podemos usar essa tabela de várias maneiras. Para quem quiser aplicar

mais, basta fazer o múltiplo de R\$ 250, ou seja, quem aplicar R\$ 500 por mês ao invés de R\$ 250, vai acumular o dobro do resultado obtido na última coluna da tabela. Em 50 anos chegaria a ter R\$ 1.250.000. Quem puder aplicar R\$ 1.000 por mês vai ter mais de R\$ 2,5 milhões em 50 anos e atingirá R\$ 1 milhão em 33 anos de aplicações (um pouco depois de 360 meses). Para quem quer garantir a faculdade do filho recém-nascido, aplicar R\$ 500 por mês durante 20 anos vai proporcionar uma poupança final de mais R\$ 200 mil, suficiente para manter um aluno em universidade particular por quatro ou cinco anos.

Interessante que a economia e a matemática financeira se valha de outras disciplinas para explicar certos comportamentos quase bizarros do ser humano, mas que todos nós repetimos: o cérebro humano é produto de uma evolução de dezenas de milhares de anos. E foi moldado para que o prazer e a saciedade imediatas tivessem grande preferência em detrimento da poupança para consumir no futuro. Ou seja, não é impossível, sequer difícil. Da próxima vez que alguém perguntar se você quer juntar R\$ 1 milhão, pense nessa tabela, na sua capacidade mensal de poupança e responda com base nessas informações reais.

Ou gaste o dinheiro ao longo de sua vida, o que também é uma opção, uma troca válida que depende do juízo de valores e da escolha de cada um.

MESES	APLICAÇÃO	JUROS REAIS	VALOR CORRIGIDO	VALOR ACUMULADO
1	R\$ 250,00	0,40%	R\$ 251,00	R\$ 251,00
12	R\$ 250,00	0,40%	R\$ 262,27	R\$ 3.079,16
120	R\$ 250,00	0,40%	R\$ 403,63	R\$ 38.561,62
240	R\$ 250,00	0,40%	R\$ 651,68	R\$ 100.820,43
360	R\$ 250,00	0,40%	R\$ 1.052,15	R\$ 201.339,02
480	R\$ 250,00	0,40%	R\$ 1.698,72	R\$ 363.629,07
600	R\$ 250,00	0,40%	R\$ 2.742,63	R\$ 625.650,88

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

**PRÉSIDENTE:** ABRAM SZAJMAN  
**DIRETOR EXECUTIVO:** ANTONIO CARLOS BORGES  
**COLABORAÇÃO:** ASSESSORIA TÉCNICA  
**COORDENAÇÃO EDITORIAL E PRODUÇÃO:**  
 FISCHER2 INDÚSTRIA CRIATIVA  
**EDITOR CHEFE:** JANDER RAMON  
**EDITORA EXECUTIVA:** SELMA PANAZZO  
**PROJETO GRÁFICO E ARTE:** TUTU  
**FALE COM A GENTE:** AJ@FECOMERCIO.COM.BR  
 RUA DR. PLÍNIO BARRETO, 285 - BELA VISTA - 01313-020  
 SÃO PAULO - SP - WWW.FECOMERCIO.COM.BR