

COMO VENDER MAIS NO FINAL DE ANO

ALGUMAS INICIATIVAS SÃO FUNDAMENTAIS PARA GARANTIR QUE AS VENDAS DE NATAL, AS MAIS IMPORTANTES DO ANO, CRESÇAM

Natal é a principal data para o comércio. Para uma boa venda, alguns fatores merecem atenção. A lista de presente impõe certa limitação do valor de cada unidade. Assim, é importante oferecer, ao lado de presentes mais requintados, a opção das "lembrancinhas". Veja algumas dicas:

- ✓ Quando o consumidor entra na loja para ver os presentes mais baratos, ele também deve visualizar os demais, de valor superior. O importante é que o consumidor tenha contato com os demais produtos oferecidos;
- ✓ Oferecer facilidades para pagamento, com segurança. A venda parcelada, seja em cartão, cheque ou carnê ainda é a melhor saída;
- ✓ Com a chegada do verão, novas opções de vestuário chamam a atenção. As cores das vitrines devem encantar o consumidor que se prepara para as férias de janeiro;
- ✓ Políticas de fidelização podem atrair o cliente. Pesquisas de satisfação podem torná-lo mais assíduo. O importante é promover identificação com o estabelecimento, não somente pela oferta variada de produtos, como também pela qualidade do atendimento e do pós-venda.

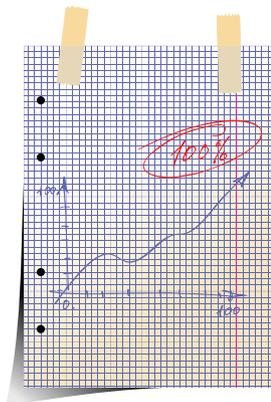
Para aproveitar ao máximo esse momento o comerciante deve ser criativo e lançar mão de diversas possibilidades para atrair o consumidor, mostrando as vantagens de seus produtos e enfatizando fortemente no atendimento ao cliente que chega à loja.



pág. **02**

GESTÃO

Conheça os elementos essenciais para determinar a precificação estratégica de bens e serviços



pág. **03**

SUSTENTABILIDADE

Bolsa estimula empresas a aderirem às práticas sustentáveis, reduzindo os riscos ao investidor



pág. **04**

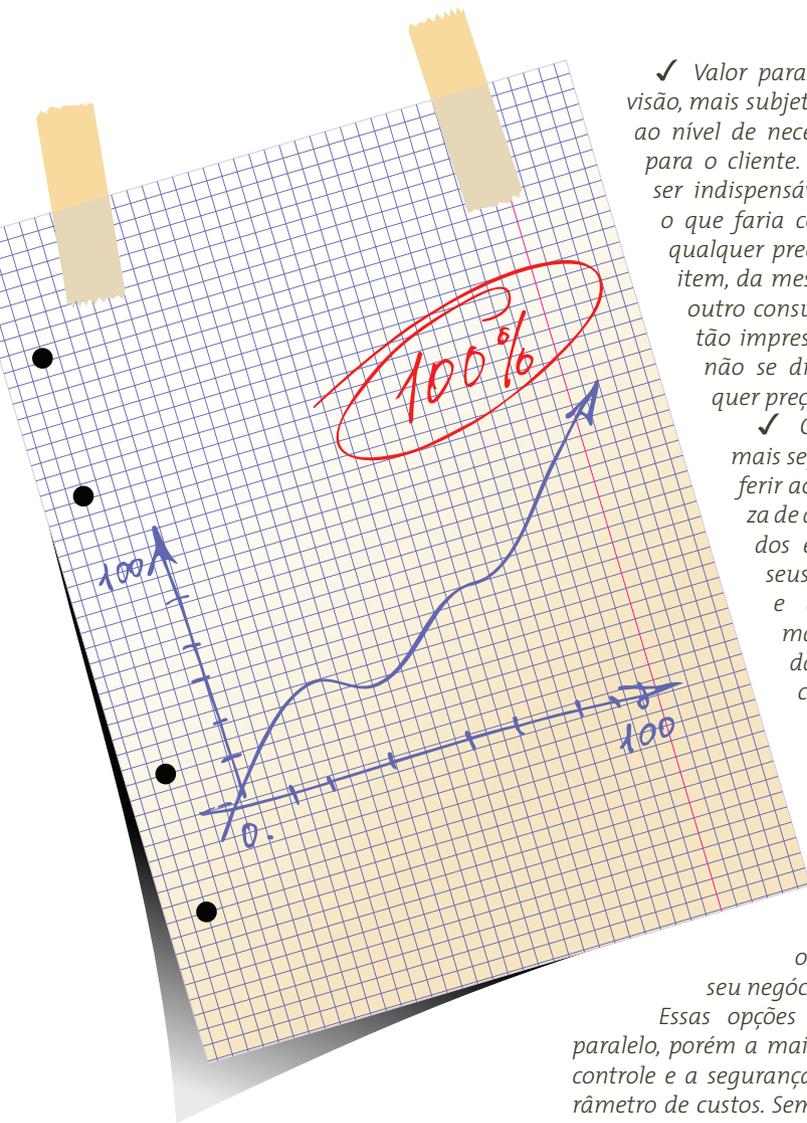
INVESTIMENTOS

Dólar "barato" se torna atraente para poupador que gosta de carregar a moeda ou aplicar em fundos



PARÂMETROS PARA A PRECIFICAÇÃO DE PRODUTOS

DANDO CONTINUIDADE AO ARTIGO “PRECIFICAÇÃO ESTRATÉGICA”, DA EDIÇÃO ANTERIOR, SEGUEM OS PASSOS PARA A DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO PRODUTO



✓ **Valor para o consumidor:** Esta visão, mais subjetiva, está relacionada ao nível de necessidade do produto para o cliente. Certo produto pode ser indispensável para um cliente, o que faria com que ele pagasse qualquer preço pelo tão desejado item, da mesma forma que para outro consumidor pode não ser tão imprescindível e, assim, ele não se dispõe a pagar qualquer preço;

✓ **Custos:** É o método mais seguro e que pode conferir ao empresário a certeza de que os preços praticados estão contemplando seus gastos de operação e ainda definindo a margem de lucratividade desejada. Nesse caso, o empresário sabe bem o retorno que cada produto lhe traz e ainda tem flexibilidade de decidir quais produtos serão priorizados a fim de alcançar o melhor retorno do seu negócio.

Essas opções podem ocorrer em paralelo, porém a mais importante para o controle e a segurança do negócio é o parâmetro de custos. Sem ela, o risco de estar vendendo um produto sem o lucro desejado é muito grande. Se o empresário não tem esse cálculo à mão, revisto periodicamente, é porque perdeu o controle da taxa de retorno e, consequentemente, da viabilidade financeira do produto.

Como calcular, então, o preço de venda pela ótica de custos? Como saber se o preço praticado hoje é o correto e se trará os melhores resultados para a empresa?

Esse cálculo pode ser feito seguindo alguns passos básicos:

1. Identificação dos custos envolvidos: A formação de preços deve englobar todos os custos no processo produtivo e despesas de comercialização, além de incluir a margem de lucro esperada pelo administrador do negócio, sempre lembrando que preço = custo + lucro;

2. Classificação dos custos em fixos e variáveis: Custos fixos são aqueles que não estão associados ao nível de atividade e representam despesas de manutenção, tais como aluguel, seguro e outros.

Custos variáveis são aqueles que estão diretamente ligados ao nível de atividade e que aumentam de acordo com essa evolução. São despesas de comercialização, de embalagens ou fretes, por exemplo.

3. Margem de lucro: É o retorno esperado pelo empresário pelo capital investido, considerando-se o risco do negócio que está associado à capacidade da empresa em cobrir os custos operacionais;

4. Ponto de equilíbrio: É um indicador calculado a partir das oscilações de custos fixos e variáveis e da margem de lucro. Demonstra o ponto ideal, onde a receita obtida a partir das quantidades vendidas cobre todos os custos da operação de comercialização. Esse indicador aponta o nível suportável de receitas para a sobrevivência do negócio. Abaixo dele há alto risco na operação;

O ponto de equilíbrio operacional é um balizador importante para as decisões estratégicas da empresa. Para melhor qualidade do controle da gestão, o cálculo desse indicador deve ser aplicado para cada produto vendido. Quanto mais elevado o ponto de equilíbrio, maior será o grau de risco do negócio. Assim, conhecendo melhor essa forma de controle pode-se comparar e concluir o alto risco que corre a empresa que define seus custos apenas comparando seus preços com os da concorrência, afinal, cada caso é um caso.

A fixação do preço pode ser feita sob as seguintes óticas:

✓ **Concorrência:** Nesse caso, o comerciante define preços comparando-os com os praticados pelo mercado, sem considerar sua estrutura interna de custos, nem sua margem desejada, seguindo apenas as oscilações dos concorrentes, o que pode trazer um risco elevado ao negócio;

BOLSA ESTIMULA PRÁTICAS VERDES

CRIAÇÃO DE ÍNDICE DE SUSTENTABILIDADE EMPRESARIAL PERMITE QUE INVESTIDOR ACOMPANHE PRÁTICAS RESPONSÁVEIS DAS COMPANHIAS

Em 2005, a Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa) lançou o Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE), utilizando-se do moderno conceito Triple Bottom Line (TBL) - os três pilares da sustentabilidade: pessoas, planeta e lucro (do inglês "planet, people and profit"). O uso desta ferramenta passou a criar um segmento específico de investimento no mercado: os socialmente responsáveis.

Isso significa que neste rol de empresas presentes no ISE há foco em fornecer desde informações trabalhistas para os colaboradores, até estratégias de concorrência no mercado. Ou seja, devem garantir que assu-

mem práticas responsáveis no sentido mais amplo da expressão e em todas suas ações e etapas da cadeia produtiva. Além disso, a carteira de empresas do ISE congrega somente as 150 ações mais negociadas nos últimos 12 meses.

Como a metodologia do indicador é revista com frequência, as variáveis analisadas são constantemente aprimoradas, servindo de estímulo para que outras empresas adotem critérios responsáveis no seu dia a dia e sigam a mesma tendência. A busca por este tipo de investimento tem crescido não só nos países desenvolvidos, mas

também nas nações emergentes, incluindo o Brasil. De acordo com o Banco Mundial, os ativos de fundos sustentáveis em países emergentes passaram de US\$ 21 bilhões em 2005 para US\$ 52 bilhões em 2008.

Contando com essa ferramenta, o investidor tem a capacidade de acompanhar o retorno de uma carteira de investimentos responsável e, ainda, direcionar seus recursos para investimentos que tenham sustentabilidade não só do ponto de vista financeiro, mas também econômico, ambiental e social. Assim, tende a correr menor risco frente aos demais.



designTUTU



O MUNDO DOS NEGÓCIOS PODE SER UM MUNDO MELHOR.

O II Prêmio Fecomercio de Sustentabilidade é voltado para empresas e entidade que têm um compromisso com a preservação da vida, a responsabilidade social, a consciência ambiental, a ética e o futuro. Enfim, que já incorporaram a sustentabilidade aos seus negócios. Participe.

Premiações para empresas, órgãos públicos e instituições acadêmicas.

Para mais informações, acesse:

www.fecomercio.com.br/sustentabilidade.

FECOMERCIO
Representa muito para você.

A OPÇÃO POR INVESTIR NO DÓLAR 'BARATO'

A MOEDA NORTE-AMERICANA SEGUE DESVALORIZADA E NÃO SÃO POUCOS OS POUPADORES QUE GOSTAM DE APLICAR NESTA OPÇÃO, VIA FUNDOS OU GUARDANDO EM ESPÉCIE

Investir em ativos vinculados ao dólar ou mesmo em dólar papel moeda não é algo estranho para o poupador brasileiro. Nem mesmo para o pequeno poupador. Mas esse tipo de “investimento” tem lógica?

No passado não muito distante, na época da inflação acelerada no País, a moeda norte-americana era vista como ativo real, e não um ativo financeiro tradicional. Ou seja, como a moeda brasileira perdia muito valor todo dia, outras alternativas de reserva de valor eram adotadas. Ativos como casas, automóveis e moedas estrangeiras eram considerados investimentos. A rigor, eram apenas um “entesouramento” que substituíam a moeda nacional que queimava nos bolsos de quem a retivesse. Na realidade, o conceito de investimento se refere a aplicações com risco remunerado por retorno. Esses ativos não davam retorno real na maior parte dos casos, e sim serviam como proteção contra a perda de valor da moeda nacional.

Sua variação era apenas a correção de preços e não um ganho efetivo vis a vis ao risco embutido na opção. Por isso, o conceito investimento não seria muito adequado para denominar a compra de dólares, ainda que quem tenha feito tenha ganhado dinheiro em vários momentos com essa estratégia.

Num passado ainda recente, com o Plano Real, outras modalidades de aplicações em dólar surgiram, e, nestes casos, eram efetivamente um tipo de investimento. Eram os chamados títulos cambiais. Nada mais do que papéis que variavam de acordo com o dólar somado a uma remuneração fixa. Por exemplo, dólar mais 6% ao ano. Estes papéis tiveram muito apelo nos momentos em que havia a percepção de que a tendência do real era a de desvalorização, contrariamente ao que ocorre agora.

E neste momento, faz sentido comprar ou investir em dólar, seja em papel moeda, seja em ou-

tros títulos vinculados à moeda americana? Existem fundos cambiais? A resposta tem que ser dada em duas etapas:

1. Se você não teme o calote da dívida ou a quebra de um banco, e ao mesmo tempo acha que o dólar está muito barato agora, invista na moeda americana em bancos, com papéis que estejam vinculados ao câmbio e que, ao mesmo tempo, tragam uma remuneração adicional à variação cambial.

2. Se você é daqueles que além de achar que o dólar está barato demais, tem muito medo de bancos quebrando ou de mais um calote do governo, aí procure uma casa de câmbio e compre as notas verdes e guarde embaixo do colchão.

Observação: se você simpatiza com a hipótese 1, saiba que é considerado da velha guarda dos investidores. Se está entre aqueles que vão concordar com a hipótese 2, aí você está na velhíssima guarda. E não há nenhum aspecto depreciativo nisso, mas remete para medos e situações que a geração com menos de 35 ou 40 anos não teve contato.

A rigor não parece ser o momento ainda de comprar dólares ou de se investir na moeda americana. A tendência de valorização do real permanece (com menor intensidade, é claro) e, pior, nada indica que a economia americana vá se recuperar sem antes desvalorizar mais ainda a moeda ao redor do mundo. Medidas serão adotadas para que o real pare de se valorizar e, em algum momento, haverá sim um movimento de reversão dessa super valorização de nossa moeda. Aí sim ativos vinculados a outras moedas serão interessantes e, particularmente ao dólar, porque é a moeda mais confiável do mundo, ainda.



ECONOMix

FECOMERCIÓ
Representa muito para você

PRESIDENTE: Abram Szajman

DIRETOR EXECUTIVO: Antonio Carlos Borges

COLABORAÇÃO: Assessoria Econômica

PROJETO GRÁFICO: designTUTU

FALE COM A GENTE: economix@fecomerocio.com.br

Rua Dr. Plínio Barreto, 285 - Bela Vista - 01313-020
São Paulo - SP - www.fecomerocio.com.br