

## POTENCIALIZE AS CHANCES DE CRESCER

PARA BUSCAR NOVAS OPORTUNIDADES DE PROSPERAR NESTE ANO, O VAREJISTA PRECISA CAPRICHAR NA VISÃO GLOBAL DE SEU NEGÓCIO

Após dois anos consecutivos de queda acentuada do Produto Interno Bruto (PIB), indicador que mede o nível da atividade econômica no Brasil, a expectativa é de melhor resultado em 2017. Uma boa notícia para o empresário que deseja ver seu empreendimento crescer mais neste ano. Entretanto, é preciso fazer bem a lição de casa e caprichar na gestão e organização dos recursos da empresa (financeiros, pessoal, departamental e estrutural). Para ajudar o empresário do varejo a obter bons resultados, apresentamos a seguir algumas dicas:

**SITUAÇÃO ATUAL** – Antes de tudo, avalie sua situação atual, verificando os resultados alcançados no decorrer do ano que passou. Analise também a estrutura operacional e os recursos que estão sendo aplicados,

avaliando como podem ser utilizados para obter resultados mais positivos em 2017.

**PLANEJAMENTO** – Considere dentro do planejamento as finanças, o nível de estoques, a equipe de vendas ideal e as possibilidades de investimentos, com recursos próprios ou externos.

**EXPANSÃO** – Busque novos mercados de atuação ou identifique a necessidade dos consumidores que poderá ser atendida com seus produtos e serviços. Veja também os tipos de problemas enfrentados pelos concorrentes e ofereça soluções para esses clientes.

**ACOMPANHE OS RESULTADOS** – Monitore a execução do planejamento, conforme objetivos traçados (mensal, trimestral ou semestralmente). Caso necessário, corrija a rota estabelecida, tornando-a mais adequada aos resultados reais. [ & ]



### pág. 02 ECONOMIA

Efeitos de ajustes começarão a ser sentidos neste ano

### pág. 03 GESTÃO

Veja por que nem sempre vender mais significa lucro maior

### pág. 04 FINANCIAMENTO

BNDES quer ampliar acesso de pequeno negócio ao crédito



# SINAIS DE QUE ESTAMOS NO RUMO CERTO

EM 2017, NOVAS REFORMAS DEVEM SER APROVADAS, E OS EFEITOS DOS AJUSTES COMEÇARÃO A SER SENTIDOS

A atual equipe econômica está no comando há apenas seis meses – de forma mais efetiva, há pouco mais de quatro. É um tempo insuficiente para se exigir muita coisa, mesmo em condições normais. Não é o caso das que foram herdadas por Henrique Meirelles e sua equipe: Produto Interno Bruto (PIB) caindo mais de 3,5% ao ano, déficit público primário de mais de R\$ 170 bilhões, inflação superando os 11% ao ano, desemprego acima de 12% (mais de 12 milhões de pessoas sem trabalho) e descontrole das políticas cambial e monetária. Além disso, o consumo das famílias despencou fortemente (em 2016, as vendas de automóveis, por exemplo, voltaram ao patamar de 2003/2004).

Recuperar uma economia nesse contexto é uma tarefa muito complexa, não apenas na dimensão técnica, mas também política, pois muitas medidas e reformas necessariamente passam pela aprovação do Congresso.

Os passos dados não foram poucos, nem mesmo tímidos. De forma geral, o rumo das políticas econômicas mudou, e para melhor. Não cabe aqui repetir todas as medidas adotadas pela equipe, tantas vezes já apresentadas, mas tentar entender se (e quando) darão resultado. A primeira resposta é sim, darão resultado. A segunda é mais difícil de ser respondida de forma honesta e precisa.

Logo após a mudança da equipe econômica (principalmente Fazenda, Planejamento e Banco Central, mas também outras secretarias), houve arroubos de otimismo, justificado tanto pela evidente capacidade dos novos titulares apresentados como também pela ansiedade após quase três anos de fortes crises de consumo e produção e risco de descontrole inflacionário.

Esse surto de otimismo veio se dissipando, com o impacto da realidade no dia a dia das pessoas. Apesar de corretas e necessárias, as medidas não têm poder mágico



para gerar efeitos imediatos. Embora alguns deles já comecem a ser notados, principalmente sobre o valor dos ativos (ações, por exemplo), câmbio, exportações e “Risco Brasil”. Infelizmente, eles são ainda insuficientes para resolver o maior trauma causado pela crise: o desemprego.

Essa recente redução do ânimo é natural diante de uma expectativa muito positiva e irreal. Não é possível se fiar apenas nos dados de projeções que variam de forma muito acentuada. Uma análise rápida sobre as projeções dos principais analistas de mercado sobre o PIB no início do período e os resultados ao fim do ano mostram que a margem de erro é grande. No passado recente, o voluntarismo e exagerado otimismo das autoridades também ajudaram a inflar essas projeções. Nos últimos tempos,

analistas foram se tornando mais críticos e céticos com relação às informações oficiais.

Desde 2010, quando se previu um PIB de 5,2% e foi registrado mais de 7,5%, as projeções não erram para baixo [veja a tabela]. Não dá para se afirmar, categoricamente, que o PIB de 2017 será maior ou menor do que o projetado, mas é evidente que as projeções têm limitações muito grandes e uma taxa de acerto muito pequena.

Nesse sentido, pode ser que, após as manifestações de otimismo seguidas do balde de água fria da realidade, os números estejam mais para conservadores do que para otimistas. Portanto, há boas possibilidades de um resultado positiva ao fim de 2017, após muita espera. Nada fantástico, mas não seria uma grande surpresa se o PIB crescesse 1% em vez de apenas 0,5%. [8]

PROJEÇÕES DO PRODUTO INTERNO BRUTO (PIB) BRASILEIRO

	PROJEÇÕES DO PIB NO COMEÇO DO ANO	PIB EFETIVO	DIFERENÇA EM PP	TAXA DE ERRO
2008	4,5%	5,2%	0,7%	15,6%
2009	2,4%	-0,2%	-2,6%	-108,3%
2010	5,2%	7,5%	2,3%	44,2%
2011	4,5%	2,9%	-1,6%	-35,6%
2012	3,3%	1,0%	-2,3%	-69,7%
2013	3,3%	2,3%	-1,0%	-30,3%
2014	2,0%	0,0%	-2,0%	-100,0%
2015	0,6%	-3,8%	-4,4%	-733,3%
2016	-3,0%	-3,5%	-0,5%	16,7%
2017	0,5%	???	???	???

# CONTROLE FINANCEIRO NA PONTA DO LÁPIS



VENDER MAIS NEM SEMPRE SIGNIFICA OBTER UM LUCRO MAIOR. VEJA O QUE PRECISA SER OBSERVADO PARA ACOMPANHAR O DESEMPENHO DO NEGÓCIO

Muitos empresários traçam suas metas em função das vendas previstas para o decorrer do ano. No entanto, nem sempre vender mais significa obter lucro maior. A lucratividade de uma empresa é o resultado final positivo das atividades, descontados despesas e custos envolvidos na operação do empreendimento. Portanto, é preciso adotar controles financeiros que informem a situação real do negócio.

Para começar, é preciso separar as despesas e os custos operacionais da empresa em dois grupos: os fixos (que ocorrem mensalmente, independentemente do volume de vendas) e os variáveis (só ocorrem com as

vendas e podem aumentar ou diminuir de acordo com o volume). No controle do faturamento, detalhe todas as vendas realizadas no decorrer do dia. Com os dados em mãos, é só realizar o cálculo ao lado. Nesse exemplo, com um faturamento mensal de R\$ 20 mil, o lucro será de R\$ 2 mil, ou 10% do que a empresa faturou.

O relatório Demonstrativo de Resultado traz o detalhamento das vendas, das despesas e dos custos, além de apontar o lucro ou o prejuízo apresentado em um determinado período.

Não importa se a empresa fatura R\$ 5 mil ou R\$ 100 mil por mês. Todo negócio precisa

FATURAMENTO MENSAL (VENDAS) =	R\$ 20 MIL (100%)
- CUSTOS E DESPESAS FIXAS =	R\$ 8 MIL (40%)
- CUSTOS E DESPESAS VARIÁVEIS =	R\$ 10 MIL (50%)
RESULTADO: LUCRO LÍQUIDO =	R\$ 2 MIL (10%)

ter esse controle na ponta do lápis. Não dá para administrar uma empresa sem a informação do resultado que ela gera, pois ela é essencial para poder tomar decisões de comprar ou vender mais – ou, ainda, fazer novos investimentos. [&]

## Senac.

### Desconto para tirar seus planos do papel.

Em todos os cursos presenciais livres, técnicos e de idiomas, desconto de 30%.

APRENDIZADO E CONHECIMENTO PARA SEMPRE.

O desconto de 30% é válido para as unidades da Grande São Paulo e não será aplicado para os cursos EAD, cursos superiores, Atendimento Corporativo, eventos e produtos da editora. Nesses casos, aplica-se a Política Senac de Descontos Institucionais.

**Alberto Cecconi**  
Aluno do Senac São Paulo.

**www.sp.senac.br**  
CAPITAIS E REGIÕES METROPOLITANAS: **4090 1030**  
DEMAIS REGIÕES: **0800 883 2000**

**Senac**

publicis

# CRÉDITO MAIS FÁCIL PARA EMPRESAS

BNDES APRESENTA MEDIDAS PARA AMPLIAR O ACESSO DE PEQUENOS NEGÓCIOS ÀS LINHAS DE FINANCIAMENTO



Um dos principais entraves ao desenvolvimento das micros e pequenas empresas no Brasil é a obtenção de crédito para investimentos e capital de giro. Burocracia, excesso de garantias exigidas e juros elevados dificultam o acesso às linhas de crédito disponíveis no mercado. Para facilitar esse caminho, no fim do ano passado o BNDES anunciou medidas para simplificar, agilizar e ampliar a concessão de crédito aos pequenos negócios. Veja as principais:

1. O limite de faturamento exigido para enquadramento nas modalidades ofertadas pelo BNDES passou de R\$ 90 milhões para R\$ 300 milhões, o que ampliará o número de empresas que poderão se beneficiar.

2. O prazo nos financiamentos contratados por meio do BNDES Finame (máquinas e equipamentos) passou de cinco para até dez anos, o que permitirá equalizar o fluxo de caixa da empresa e, ao mesmo tempo, estimular a modernização e a inovação dos pequenos negócios.

3. Micros, pequenas e médias empresas poderão refinanciar os saldos vencidos e a vencer, o que aliviará o fluxo de caixa dos pequenos negócios. Haverá um aumento do custo de refinanciamento da dívida (a taxa de juros passará de 2,5% a 5,5% cobrados no passado para TJLP de 7,5%), mas será oferecido o alongamento do prazo para pagamento de parte dos débitos.

4. O BNDES aumentou a oferta de recursos para capital de giro com prazo de pagamento de cinco anos.

5. Também elevou o limite de crédito do Cartão BNDES de R\$ 1 milhão para R\$ 2 milhões por agente emissor.

6. A cobertura do Fundo Garantidor de Investimentos (FGI) foi ampliada de 50% para 70% do total financiado em diversas modalidades dos programas do BNDES. O banco também está revisando os limites do FGI para dispensa de exigência de garantias, facilitando, assim, o acesso ao crédito para os pequenos negócios.

7. Com informatização e integração de processos que ocorrerá ao longo deste ano e em 2018, o prazo de análise e concessão de crédito deverá cair de 30 para apenas dois dias úteis.

A preocupação em se adaptar à realidade atual para aplicar os seus recursos demonstra uma grande preocupação do BNDES com o retorno social que será gerado com o fortalecimento das empresas de menor porte. O comércio varejista será beneficiado com a ampliação do limite do Cartão BNDES e do FGI.

Em linhas gerais, a FecomercioSP considera as medidas anunciadas pelo BNDES benéficas para as micros, pequenas e médias empresas, uma vez que poderão ampliar o montante de recursos ofertados e a cobertura FGI. Por outro lado, a Entidade pondera que como a solicitação de um financiamento do BNDES é realizada de forma indireta, ou seja, por intermédio de um agente financeiro credenciado, os pequenos negócios do comércio varejista encontram dificuldades em ter acesso às respectivas linhas, uma vez que cada banco tem a sua própria política de concessão de crédito.

Os agentes financeiros autorizados a atuar com as linhas do BNDES são responsáveis por análise e aprovação do crédito e assumem o risco da operação. Pelas próprias características do pequeno negócio, muitas empresas não conseguem atender às exigências dos bancos credenciados. Com a ampliação dos canais de oferta dos produtos do BNDES e a simplificação dos processos, espera-se que o pequeno negócio tenha acesso às respectivas modalidades de forma efetiva. [6]



Senac Sesc FECOMERCIO SP

Aqui tem a força do comércio

PUBLICAÇÃO DA FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO DO ESTADO DE SÃO PAULO

PRESIDENTE ABRAM SZAJMAN • SUPERINTENDENTE ANTONIO CARLOS BORGES • COLABORAÇÃO ASSESSORIA TÉCNICA • COORDENAÇÃO EDITORIAL E PRODUÇÃO TUTU • DIRETOR DE CONTEÚDO ANDRÉ ROCHA • EDITORA IRACY PAULINA • FALE COM A GENTE PUBLICACOES@FECOMERCIO.COM.BR RUA DOUTOR PLÍNIO BARRETO, 285 • BELA VISTA • 01313-020 • SÃO PAULO - SP • WWW.FECOMERCIO.COM.BR