

# Economia



**Dólar**  
 Valores em R\$

	comercial	paralelo	turismo
15/09/2016			
COMPRA	3,300	3,39	3,290
VENDA	3,302	3,49	3,490

15/09/2016	
Ouro	139,80
Euro	3,709
Bovespa	1,49%
Pontos	57.909

TEL: (31) 2101-3927  
 FAX: (31) 2101-3950  
 Editor: Karlon Aredes  
 karlon@otempo.com.br  
 e-mail: economia@otempo.com.br  
 Atendimento ao assinante: 2101-3838

**Em novembro.** Apesar da crise, expectativa dos organizadores é vender 33% a mais na liquidação de 2016

# Black Friday é esperança de salvar as vendas em ano fraco

Enquanto comércio de rua tem queda de 6,7%, virtual deve crescer 8% em 2016

**QUEILA ARIADNE**

Nos shoppings e nas ruas, as lojas acumulam queda de 6,7% nas vendas deste ano, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Já no varejo virtual, a expectativa é de crescimento de 8% para 2016, de acordo com a E-bit, que acompanha o mercado de e-commerce. E é no filão do comércio eletrônico que os lojistas, principalmente os pequenos, estão de olho, apostando suas fichas na Black Friday. A mega promoção acontece no dia 25 de novembro, mas os preparativos já começaram, pois, com a crise, o evento traz esperança de melhorar o faturamento.

De acordo com o presidente da Câmara Brasileira de Comércio Eletrônico (camara-e.net), Leonardo Palhares, como a situação econômica tem reduzido o poder de compra, é uma oportunidade para aproveitar os descontos. "No ano passado, só na sexta-feira (da liquidação) foram vendidos R\$ 1,5 bilhão. Neste ano, não me surpreenderei se chegar a R\$ 2 bilhões", estima. A projeção indica um aumento de 33%. Para ajudar os consumidores, a Câmara criou, há três anos, o selo Black Friday Legal, que só é concedido para empresas idôneas.

Se, por um lado, o consumidor compra melhor quando planeja, o mesmo vale na outra ponta, para o vendedor. O analista do Sebrae Haroldo Santos destaca que o ideal é que o empresário já comece a se preparar. Segundo levantamento feito pelo Sebrae e pela camara-e.net em 2015, as maiores dificuldades para os lojistas foram o envio de produtos (39%) e a instabilidade da loja virtual (18%).

"Primeiro tem que ter planejamento e conversar com o fornecedor para garantir que será possível entregar os produtos dentro

do prazo. Se não for possível, então a saída é investir na logística. Também é muito importante preparar o estoque e a infraestrutura da loja virtual".

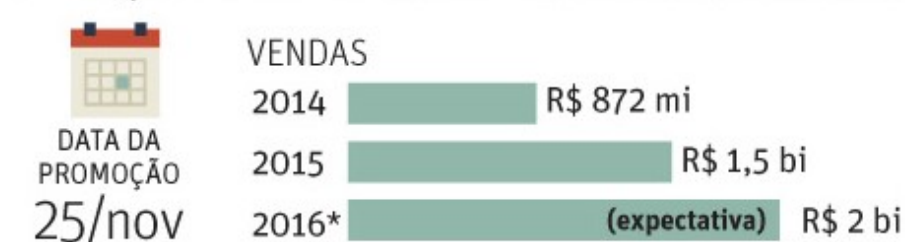
Segundo o analista, a promoção só vai alcançar o objetivo se os descontos forem realmente reais. "Se não é possível dar desconto em tudo, tem que escolher pelo menos um produto para baixar bem o preço. É isso que atrairá o cliente. Na verdade, a estratégia é se posicionar no mercado e gerar um ganho futuro", explica.

Após um ano e meio com vendas desaquecidas, o dono da One Burger, Luciano Mercini, está mais confiante e aguarda ansioso pela Black Friday. Ele já participou no ano passado, com descontos de 30% nos sanduíches. "A gente aproveita o clima da promoção, quando as pessoas estão dispostas a comprar. Então, eu reduzo bastante o preço. A questão não é a rentabilidade, mas sim os ganhos que vêm com novos clientes", destaca.



Esperança. Lançada em 2010 no Brasil, chegou a ser chamada de Black Fraude, mas, nos últimos anos, os descontos melhoraram

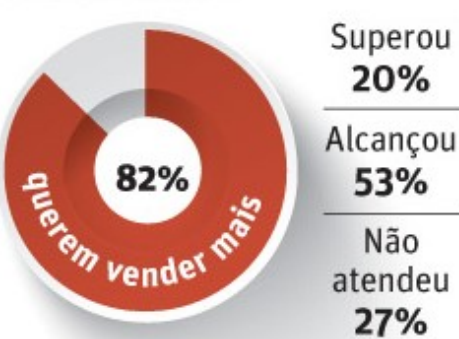
## PEQUENOS NA BLACK FRIDAY



**PERFIL DOS LOJISTAS**

- 78,9%** são pequenos empresários
- 51%** tem loja física + e-commerce
- 48%** tem só e-commerce
- 1%** tem só loja física

**EXPECTATIVAS**



**MAIORES DESAFIOS**

- Envio de produtos** 39%
- Instabilidade da loja virtual** 18%
- Difficuldade em negociar preços com fornecedores** 18%

**USUO CELULARES E TABLETS**



**VENIDAS NO E-COMMERCE**

ANO	FATURAMENTO (R\$ BILHÕES)	CRESCIMENTO EM RELAÇÃO AO ANO ANTERIOR	TÍQUETE MÉDIO (R\$)
2013	28,8	28%	327
2014	35,8	24%	347,6
2015	41,3	12%	388
2016*	44,6	8%	418,8

FONTE: EBIT/CÂMARA-E.NET/SEBRAE

(\*) Previsão

## Exchange

# Sebrae promove até domingo evento para fomentar inovação

Os micro e pequenos representam 99,6% das empresas do Brasil, mas a participação no Produto Interno Bruto (PIB) não chega a 30%. Para fomentar o setor, que tem tanto peso na economia, acontece até domingo o Sebrae Exchange, com várias oportunidades para fomentar a inovação do setor.

Com palestras workshops e oficinas sobre tendências tecnológicas, o evento dá oportunidade de capacitação gratuita. Tem espaço para os mais variados interesses, desde network e "pitches" de ideias e soluções inovadoras.

Tem ainda uma sala de games. De olho nesse mercado que não para de crescer, o Sebrae Minas montou uma programação com oficinas de criação, programação e até campeonatos para quem pensa em investir em

um negócio neste setor. Lá, os participantes poderão conhecer oportunidades de negócios para esse segmento e entender o processo de idealização, desenvolvimento e design de personagens.

Também haverá um desafio para programadores, empreendedores e designer desenvolverem soluções inovadoras para a Take.net, empresa mineira de tecnologia

móvel. O Hackathon, como é conhecida a maratona de programação, será realizado de 16 a 18 de setembro.

O evento acontece até o dia 18 de setembro, na sede do Sebrae, no bairro Nova Granada. As inscrições são gratuitas e podem ser feitas pelo site [www.exchange-sebrae.com.br](http://www.exchange-sebrae.com.br). (Da redação)

CLÁUDIO CUNHA/SEBRAE/DIVULGAÇÃO



Palestras, oficinas e workshops sobre inovação são gratuitos