

ARTIGO

TRANSFORMADOR

183

**INTERPRETAR OS DADOS
DO MERCADO É UMA DAS
HABILIDADES MAIS
IMPORTANTES PARA
QUEM EMPREENDE**



INTRODUÇÃO

Essa semana participei de uma entrevista sobre uma pesquisa que apontava melhora nas vendas do varejo.

A notícia parecia positiva, mas uma análise mais cuidadosa dos dados mostrava uma realidade mais complexa.



O crescimento apresentado era **nominal**: o faturamento aumentou, mas isso não significa necessariamente que o varejista vendeu mais produtos. Parte desse resultado pode estar relacionada aos reajustes de preços.

Para quem empreende, essa diferença muda completamente a leitura do cenário.



O QUE SIGNIFICA CRESCIMENTO NOMINAL?

Quando uma empresa apresenta crescimento nominal nas vendas, significa que o valor faturado aumentou em dinheiro.

- Imagine uma empresa que vendia 1.000 unidades de um produto a R\$10. Seu faturamento era de R\$10 mil.
- Depois de um reajuste, o mesmo produto passa a custar R\$11. Se a empresa continuar vendendo as mesmas 1.000 unidades, seu faturamento sobe para R\$11 mil.
- O número mostra crescimento de 10% no faturamento, mas a quantidade de produtos vendidos, porém, permaneceu exatamente igual.

É por isso que o varejo pode apresentar aumento no faturamento sem que isso represente crescimento equivalente na quantidade de produtos vendidos. Ou seja, o faturamento pode crescer enquanto custos, insumos e despesas também avançam, pressionando a margem da operação.



COMO FAZER UMA LEITURA MAIS COMPLETA DOS DADOS DE MERCADO?

Antes de transformar um número em decisão, faça algumas reflexões:

1. Cresceu o volume ou o preço?

Compare faturamento e quantidade vendida.

2. O consumidor está comprando mais?

Observe frequência, número de clientes e quantidade por transação.

3. Como estão os custos?

Crescimento de vendas precisa ser analisado junto com despesas e margem.

4. O que outros indicadores mostram?

Cruze informações sobre inflação, transações, comportamento do consumidor e custos.

Dados mostram movimentos. A interpretação ajuda o empresário a decidir como se preparar para eles.



**QUEM APRENDE A
INTERPRETAR OS
SINAIS DO MERCADO
CONSEGUE SE
PREPARAR ANTES
QUE ELES APAREÇAM
NO CAIXA.**



Se você percebe que acompanha os indicadores da empresa, mas ainda encontra dificuldade para transformar esses números em decisões... ou sente que as oscilações do mercado chegam ao caixa antes que você consiga se preparar...

A Mentoria O Resgate pode te ajudar:

- a desenvolver uma leitura mais estratégica dos indicadores do negócio;
- a conectar dados de mercado com decisões de gestão;
- a antecipar movimentos e ajustar a estratégia com mais clareza.

Acesse a
Mentoria
O Resgate



ojuliomonteiro.com