

Julho/15

A Análise Mensal do Comércio Varejista de Belo Horizonte mostra o desempenho dos negócios do comércio no mês de Junho/2015 e identifica a percepção dos empresários para o mês de Julho/2015.

O faturamento dos empresários de Belo Horizonte em junho, piorou para **50,9%** dos entrevistados quando se comparado ao mês anterior. Quando questionados no início do mês passado se os resultados seriam melhores no final de junho, **64,5%** esperavam que sim, porém, apenas **29,8%** tiveram suas expectativas atendidas.



A saúde do fluxo de caixa em junho piorou para **51,2%** dos empresários. No que se refere aos estoques **52,5%** conseguiram fechar o mês no ponto ideal. Esse percentual é o menor desde março de 2013 quando **51,0%** afirmaram que o estoque fechou o período no ponto ideal.



Das vendas realizadas a prazo em Belo Horizonte, **71,6%** foram feitas pelo cartão de crédito, **1,7** pontos abaixo do apurado em maio. Os cheques representaram **15,7%** e os cartões de crédito próprio **8,4%**.

Mais de **97%** do empresariado da capital trabalha com cartões de crédito e parcelar em até 6 vezes representa **72,9%** dos parcelamentos realizados.

Para amenizar a baixa nas vendas, **70,4%** dos empresários da capital realizaram promoções e liquidações em junho. E para continuar girando os estoques, fortalecendo o caixa da empresa e estimulando as compras por impulso, **76,6%** realizarão promoções neste mês.



Nota:

* De acordo com a RAIS 2013 em Belo Horizonte são **48.730** estabelecimentos do comércio varejista

Foram entrevistados **375** empresários do Comércio Varejista de Belo Horizonte, entre os dias 6 e 9 de Julho de 2015.

Perfil das empresas

68,5% das empresas de Belo Horizonte possuem até 9 pessoas em seu quadro de funcionários, o que caracteriza microempresas.

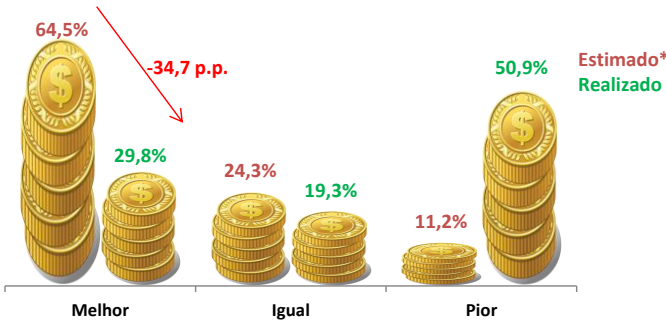


Tempo de atuação da empresa no mercado

Até 02 anos	5,2%
De 2 a 5 anos	12,3%
De 5 a 10 anos	17,4%
De 10 a 20 anos	29,4%
De 20 a 50 anos	29,4%
Acima de 50 anos	6,3%

Faturamento

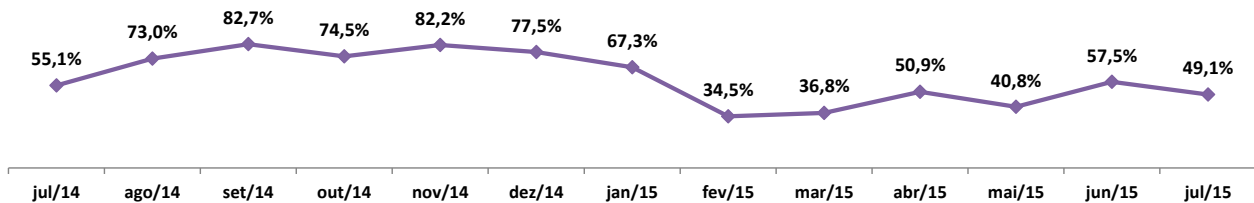
	Faturamento de Junho em relação à Maio	Faturamento em jun/15 em relação aos seis meses anteriores	Faturamento em jun/15 x jun/14
Melhor	29,8%	18,7%	21,1%
Igual	19,3%	21,2%	11,8%
Pior	50,9%	60,2%	67,1%



O faturamento dos empresários de Belo Horizonte em Junho/15, foi melhor para 29,8% dos empresários em relação à Maio, mas 34,7 pontos percentuais a menos do que se esperava faturar. 49,1% do empresariado vendeu mais ou igual ao mês anterior, porém, esse percentual foi inferior em (6,0 p.p), se comparado ao mesmo período de 2014.

* Pergunta da pesquisa anterior: E para jun/15, dentro da realidade da empresa, como deve ser o faturamento?

Vendas melhores ou iguais as realizadas em relação ao mês anterior*



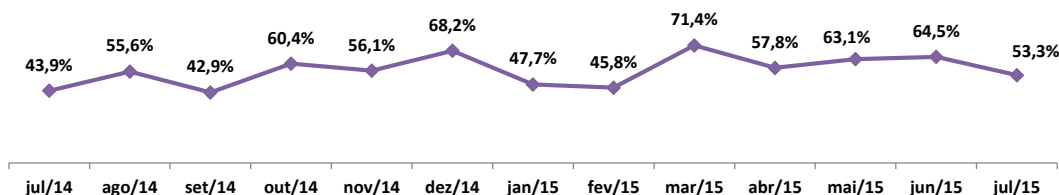
* Pesquisa de jul/15: relativo ao desempenho das vendas do mês de jun/15

Expectativas do faturamento

Faturamento - Expectativas	Jul/14	Jul/15
Melhores do que o mês anterior	43,9%	53,3%
Iguais ao do mês anterior	38,6%	26,6%
Piores do que o mês anterior	17,5%	20,1%

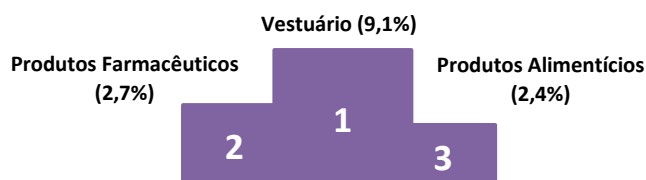
Para 53,3% dos empresários entrevistados, o faturamento em Julho/15 será melhor do que no mês anterior. Em relação a Julho/14, os entrevistados estavam menos otimistas, uma vez que no mesmo período, esse percentual foi de 43,9%.

Expectativa de faturamento melhor frente ao mês anterior

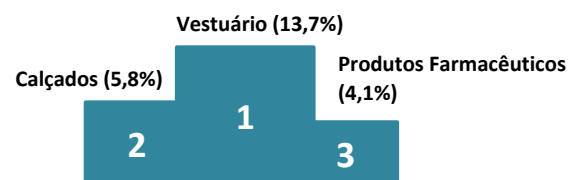


Atividades econômicas do Comércio Varejista

Três segmentos que mais faturaram em jun/15 quando comparado ao mês anterior foram:



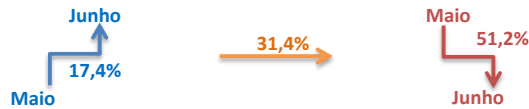
Três primeiros segmentos que esperam aumentar as vendas no próximo mês



Situação Financeira



A saúde do fluxo de caixa em Junho foi melhor em relação ao mês anterior para 17,4% dos empresários entrevistados, no mês de Maio este item correspondeu a 17,0% das respostas. Para 31,4% a situação financeira foi igual ao mês passado, índice maior do que o apurado no mês anterior (28,6%).



Para os próximos seis meses, 65,7% dos empresários de Belo Horizonte esperam melhorar a situação financeira da empresa.

Estoques

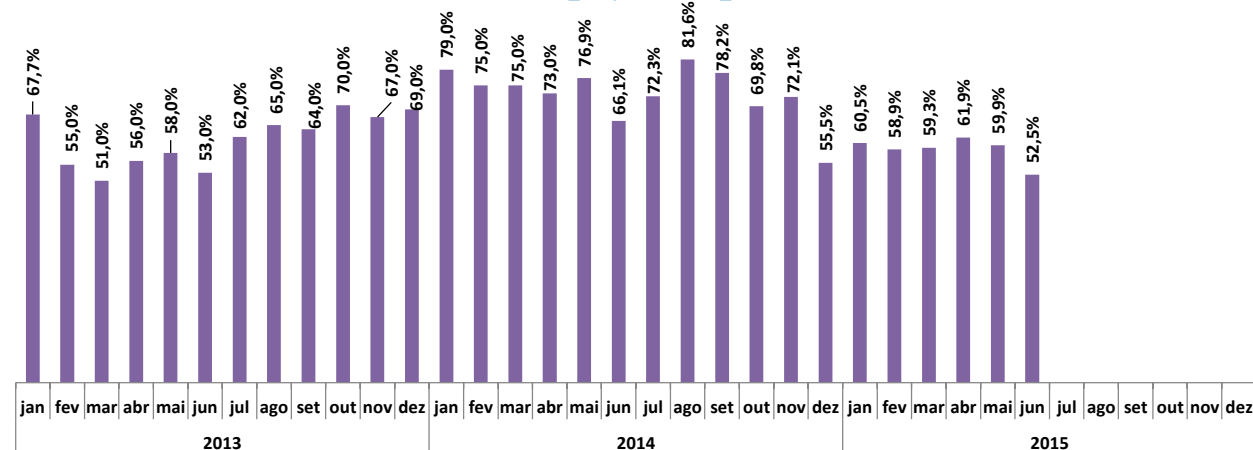
Estoque de seus produtos no final de Junho



Dos empresários entrevistados, 52,5% responderam que fecharam o mês com o estoque no ponto ideal, resultado abaixo ao apurado no mês anterior (59,9%). 26,0% dos respondentes fecharam o mês de Junho/15 com o estoque acima do esperado. O percentual de empresários que fecharam o mês com o estoque abaixo do ideal, foi maior do que no mês anterior (15,0%).



Estoque Final do Ponto Ideal* _No ponto Ideal_



*Posição do mês anterior.

Liquidações e Promoções

70,4% dos empresários de Belo Horizonte, realizaram liquidações/promoções em jun/15.

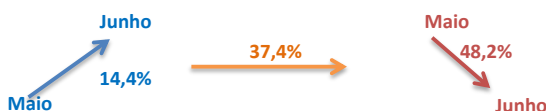


Dos empresários entrevistados, 76,6% irão fazer Liquidações/Promoções em Julho/15. É a hora do consumidor ficar atento às oportunidades de aliar preço e qualidade, otimizando seu poder de compra. Pelo lado do lojista é possível girar os estoques dos artigos, estimulando as compras por impulso, e fortalecer o caixa da empresa para a compra do novo mix de produtos. A competição acirrada, que caracteriza o comércio varejista, tem exigido uma postura agressiva na definição da política de preços e promoções. O fator chave tem sido a criatividade na "conquista do consumidor", seja através do atendimento e do mix de produtos ou de novos canais de vendas, como a internet ou vendas diretas e compras coletivas.

76,6%
Farão liquidações e promoções neste mês!

Número de Pedidos

Número de unidades pedidas aos fornecedores em Junho*



Os investimentos em estoques de mercadorias, em Junho, para serem comercializados em Julho/15 mantiveram o mesmo volume para 37,4% dos empresários entrevistados, menor que os 51,5% apurados na pesquisa anterior. 14,4% aumentaram o volume de seus pedidos, número superior em relação ao mês anterior. Os empresários fazem suas encomendas com vistas a oferecer um estoque diversificado, inovador e competitivo, hoje, um dos principais atributos de valor.

*Em relação ao mês anterior

Preços dos Fornecedores



Em Junho/15, os preços de seus fornecedores se manteve para 42,0% dos empresários entrevistados.



Expectativas dos preços dos fornecedores para Julho

Irão aumentar em relação ao mês anterior **16,4%**
Irão manter em relação ao mês anterior **74,7%**
Irão diminuir em relação ao mês anterior **8,9%**

Número de Empregados

Como ficou/ficará o nº. de empregados no estabelecimento em:	Junho	Expectativa para Julho
Aumentaram/Aumentará	↑ 5,6%	↓ 5,2%
Manteve-se/Manterá	↓ 76,2%	↑ 85,7%
Diminuiu/Diminuirá	↑ 18,2%	↓ 9,1%

Para Julho/15 85,7% dos empresários planejam manter a equipe, 5,2% aumentá-la e 9,1% dos entrevistados irão reduzi-la. Trata-se de um indicador positivo para o mercado de trabalho, dado o número de empresários que irão manter o quadro de funcionários.

Meios de Pagamentos

Vendas a Prazo

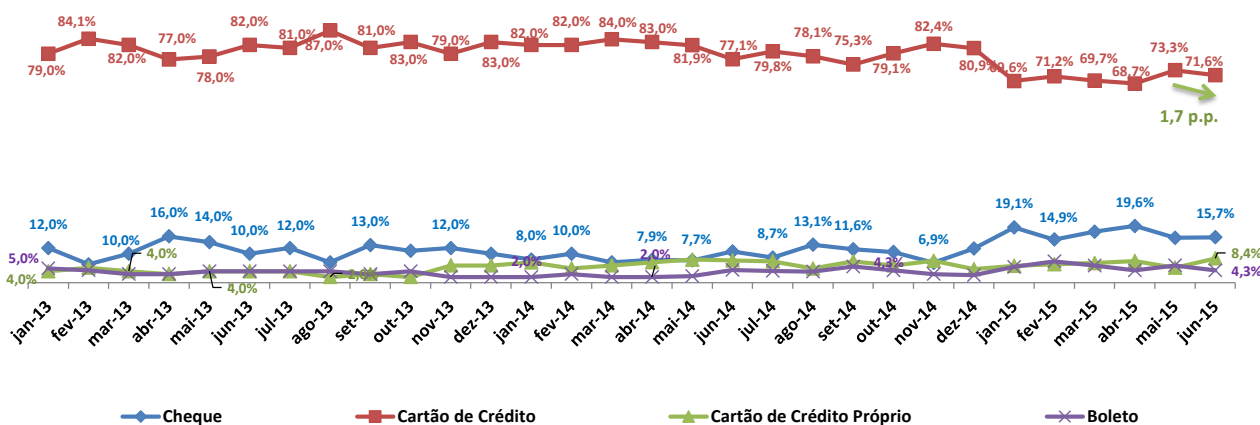
Os dados referem-se às operações realizadas no mês de jun/15

Receitas de Vendas	%
À vista (cartão de débito, dinheiro e cheque)	59,1%
Vendas a Prazo (cartão de crédito, cheque pré-datado, etc.)	40,9%
Total	100,0%



71,6%
Das vendas a prazo, foram feitas através do cartão de crédito em Belo Horizonte

Formas de Vendas a Prazo



Em jun/15 os cheques responderam por 15,7% das vendas a prazo, índice superior ao mês anterior. Já os boletos e os cartões de crédito próprio, responderam por 4,3% e 8,4% respectivamente.

Cartão de Crédito

Dos empresários consultados, 97,3% trabalharam/aceitaram Cartão de Crédito em jun/15, houve um recuo em relação a sondagem anterior (97,9%). Na opinião de muitos empresários, o fato de não trabalhar com cartões limita o fluxo de negócios da empresa, comprometendo a imagem do estabelecimento junto aos consumidores/clientes. Isso não implica em não trabalhar com outras formas de pagamento.



Cartão de Crédito Próprio (Private Label)

O Cartão de Crédito Próprio (private label) está presente nos negócios de 11,5% do total das empresas pesquisadas. Grandes redes varejistas vêm expandindo sua área de abrangência através dos cartões próprios que estreitam relacionamento, especialmente com o público de menor renda, ao garantir liquidez e posicionamento social. Além disso, fazem uso do recurso "volta às lojas" para efetuar os pagamentos das parcelas abrindo possibilidades de novas compras.

Nº de parcelas	jun/15	mai/15	abr/15
1	1,2%	0,8%	1,4%
2	7,6%	7,7%	10,5%
3	23,0%	20,7%	21,7%
4	9,0%	7,7%	7,4%
5	9,6%	13,3%	11,4%
6	22,4%	24,9%	24,2%
7	0,0%	0,6%	0,0%
8	0,6%	0,6%	2,3%
9	0,0%	0,0%	0,0%
10	19,0%	14,6%	15,1%
12	7,6%	8,8%	6,0%
13	0,0%	0,0%	0,0%
14	0,0%	0,0%	0,0%
18	0,0%	0,0%	0,0%
24	0,0%	0,3%	0,0%
36	0,0%	0,0%	0,0%

Nº de parcelas	jun/15	mai/15	abr/15
1	0,0%	0,0%	3,3%
2	35,9%	16,7%	13,3%
3	7,7%	25,0%	23,3%
4	2,6%	0,0%	6,7%
5	10,3%	16,7%	16,7%
6	15,4%	8,3%	6,7%
7	0,0%	0,0%	0,0%
8	0,0%	0,0%	0,0%
9	0,0%	0,0%	3,3%
10	2,6%	16,7%	10,0%
12	7,7%	12,5%	10,0%
14	7,7%	0,0%	6,7%
15	2,6%	0,0%	0,0%
18	5,1%	0,0%	0,0%
20	0,0%	0,0%	0,0%
24	2,6%	4,2%	3,3%
36	0,0%	0,0%	0,0%

Até 6 parcelas em jun/15 representou 72,9% dos parcelamentos.

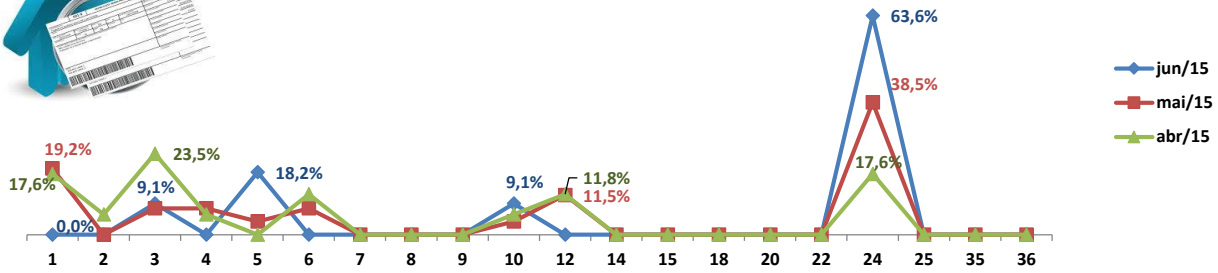
Até 6 parcelas em jun/15 representou 72,9% dos parcelamentos.

Carnê/Boletos

A taxa de juro média cobrada no carnê gira em torno de 6% ao mês e ainda assim o consumidor opta por um número maior de parcelas aumentando as chances de acumular as suas dívidas e acabar pagando juros por elas.

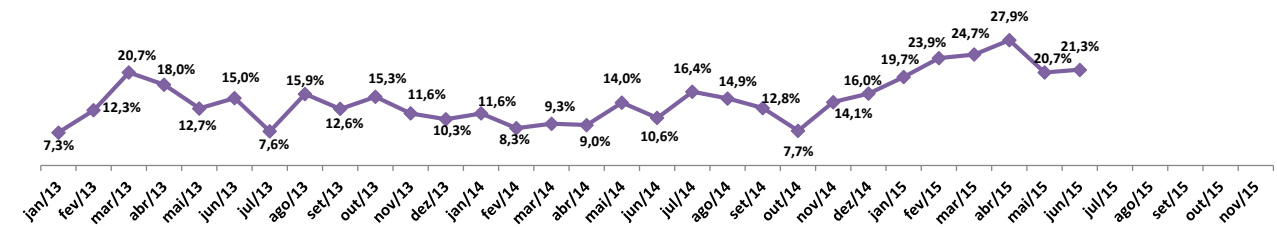
Número de parcelas

Até 6 parcelas em jun/15 representou 27,3% dos parcelamentos.



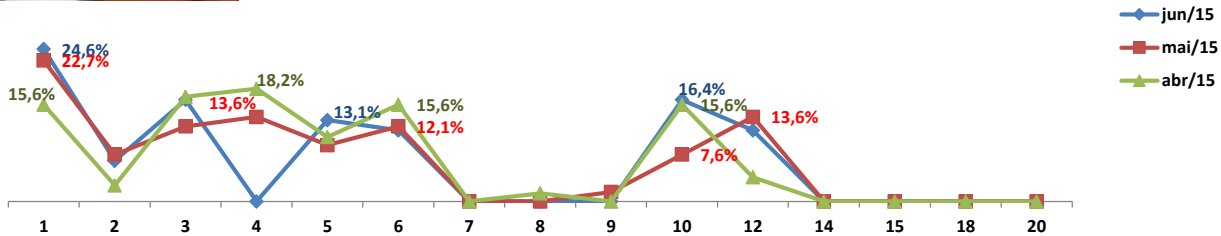
Cheque Pré-datado

Aceite de Cheque



Número de parcelas

Até 6 parcelas em jun/15 representou 72,1% dos parcelamentos.

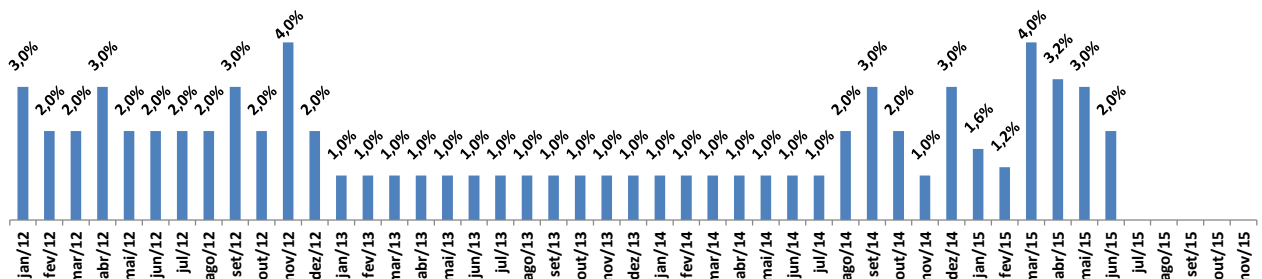


Medidas contra a Inadimplência

Ações	jun/15	mai/15	abr/15	mar/15	fev/15	jan/15	dez/14
Restringe o recebimento de cheques pré-datados	0,0%	3,3%	1,0%	1,1%	0,0%	0,8%	1,5%
Prioriza o uso do Cartão de Crédito	0,4%	0,0%	2,4%	0,7%	2,8%	1,2%	4,9%
Utiliza Cadastro	0,0%	0,4%	0,3%	0,4%	1,6%	0,0%	0,0%
Desconto para pagamento em dinheiro	2,9%	1,8%	2,7%	0,7%	1,6%	1,2%	0,0%
Capacita colaboradores (vendedores, caixas)	20,5%	17,8%	18,8%	18,1%	15,3%	0,8%	0,0%
Cheque só p/ cliente Fidelizado	2,6%	4,7%	8,5%	8,1%	7,8%	7,3%	8,6%
Condiciona volume de compra a prazo	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	0,0%	0,0%
Cheque pré-datado com prazo menor	0,4%	0,4%	0,0%	0,4%	0,3%	0,0%	0,0%
Não aceita cheques	73,3%	71,6%	66,2%	70,5%	70,3%	88,7%	85,0%

Os empresários afirmaram que o risco ao receber cheques é 47,8% da empresa e 52,2% da financeira.

Percentual de Cheques devolvidos



Metodologia

Pesquisa quantitativa do tipo survey telefônico, baseada em amostra estratificada das atividades econômicas do Comércio Varejista e regiões de Belo Horizonte. O universo pesquisado foram as empresas do segmento de comércio varejista da capital mineira. O método utilizado para a seleção das lojas foi definido com base no cadastro da área de Estudos Econômicos do Sistema Fecomércio MG. A pesquisa foi realizada nos dias 6 a 9 de Julho/15. O número de entrevistas foi de 375 empresas perfazendo uma margem de erro da ordem de 5,0% para a amostra a um intervalo de confiança de 95%.

Equipe Técnica**Estudos Econômicos**

Responsável	Luana Thamiris da Silva de Oliveira
Analista de Economia	Guilherme Lucas Moreira Dias de Almeida
Assistente Administrativo	Dayanne Jéssica da Silva Mendes
Pesquisadores	Daylla Themis Vilefort Campos Sato
	Marcos Vinicius Martins de Sousa
	Sabrina Cristina Sousa Santos
	Yasmine Martins do Nascimento
Estagiário	Vinícius Alves Silva Madeira
Jovem Aprendiz	Yanna Paula Araújo da Silva