

A Análise do Comércio Varejista é uma avaliação bimestral que visa mostrar o desempenho dos negócios do comércio no mês de Abril/2016 e identifica a percepção dos empresários para o mês de Maio/2016.



Seguindo a tendência de queda no faturamento para os empresários do comércio varejista de Belo Horizonte no ano, o faturamento de abril se comparado ao mesmo período do ano passado, melhorou para apenas 9,8% dos empresários. Os 51,8% que tiveram um faturamento pior do que o apresentado em março, viram suas vendas cair, em média, 30,3%.

Para 50,8% dos empresários, maio será igual ou pior que abril. No ano passado apenas 36,9% do comércio esperava por este resultado, atribuído ao fato do Dia das Mães, principal data comemorativa do primeiro semestre, fazer parte do calendário do mês.

Em relação aos estoques no final de abril, 60,4% dos empresários afirmaram que fecharam o mês no ponto ideal, 1,5 p.p. acima do valor apurado em março. Isso ocorreu porque alguns empresários se planejaram e compraram uma quantidade menor de produtos do que estavam acostumados a adquirir de seus fornecedores. Ainda assim, 15,2% disseram que fecharam o mês com estoques acima do ponto ideal.

Para amenizar esse cenário de vendas abaixo do esperado, 59,8% do empresariado da capital mineira realizaram liquidações e promoções como uma tentativa de atrair consumidores às lojas. Além disso, 63,6% afirmaram que irão fazer promoções em maio.

## Desempenho Dia das Mães 2016

**Em relação ao mesmo período do ano passado, mais da metade (55,6%) do comércio varejista restrito de Belo Horizonte apresentou vendas piores durante o período do Dia das Mães deste ano.**



**Nota:**

\*A população considerada é composta por 30.453 empresas dos 38.654 (RAIS 2014) estabelecimentos do comércio varejista de Belo Horizonte. Foram entrevistados 480 empresários do Comércio Varejista de Belo Horizonte, entre os dias 6 e 12 de Maio de 2016.

## Perfil das Empresas

71,4% das empresas de Belo Horizonte possuem até 9 pessoas em seu quadro de funcionários, o que caracteriza microempresas



### Tempo de atuação das empresas

Até 02 anos	5,0%
De 2 a 5 anos	13,4%
De 5 a 10 anos	19,4%
De 10 a 20 anos	34,3%
De 20 a 50 anos	23,5%
Acima de 50 anos	4,3%

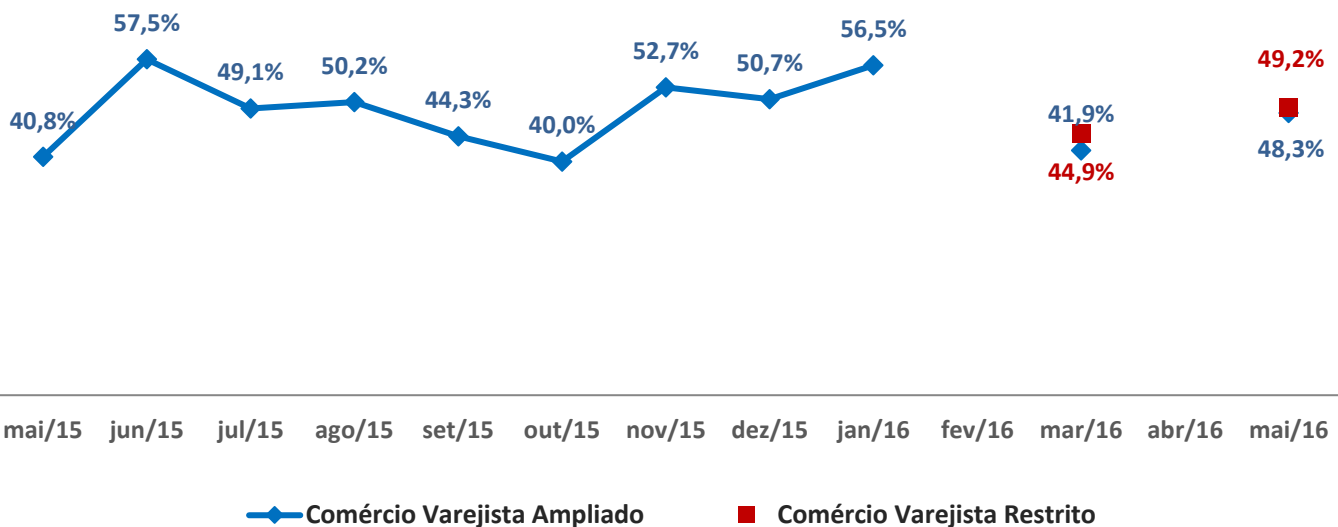
## Faturamento

Comércio Varejista	Ampliado	Melhor	Faturamento de abr/16 em relação a mar/16	Faturamento de abr/16 em relação aos seis meses anteriores	Faturamento de abr/16 em relação a abr/15	
			Igual	18,0%	6,4%	9,8%
		Pior	30,3%	37,3%	19,4%	
Comércio Varejista	Ampliado		51,8%	56,3%	70,8%	
		Restrito	Melhor	18,5%	7,3%	10,5%
			Igual	30,7%	36,9%	20,5%
	Pior		50,8%	55,8%	69,0%	

Em relação a mar/16 o faturamento em abr/16 foi melhor para 18,0% das empresas de Belo Horizonte.

48,3% do empresariado vendeu, em abr/16, mais ou igual ao mês de mar/16, porém, esse percentual foi superior em 7,5 p.p. se comparado com o mesmo período de 2015.

### Vendas melhores ou iguais às realizadas em relação ao mês anterior



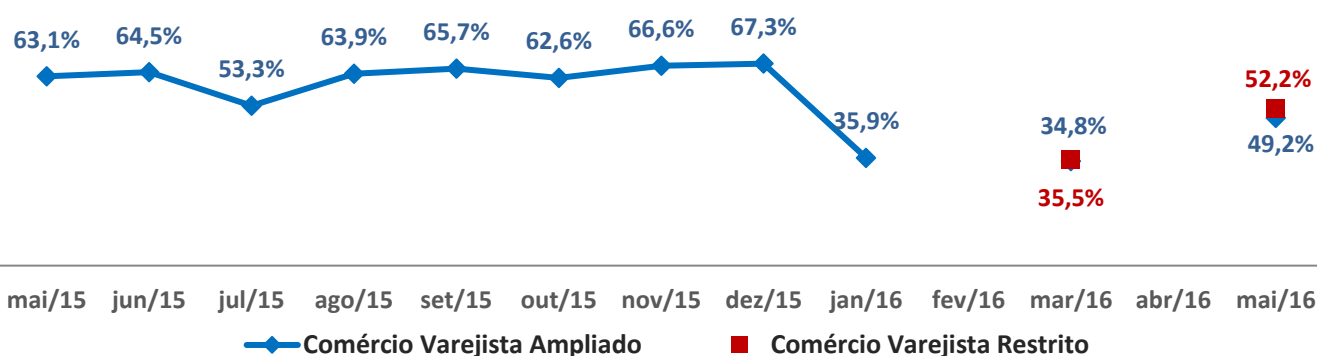
### Expectativas para o Faturamento

Expectativas para maio	2015	Comércio Varejista	
		Ampliado	Restrito
Melhores do que o mês anterior	63,1%	49,2%	52,2%
Iguais ao do mês anterior	26,2%	37,9%	34,8%
Piores do que o mês anterior	10,8%	12,9%	12,9%

Para 49,2% dos empresários entrevistados, o faturamento em maio será melhor que em abril. Em 2015, os empresários estavam mais otimistas, uma vez que no mesmo período, o percentual foi de 63,1%.

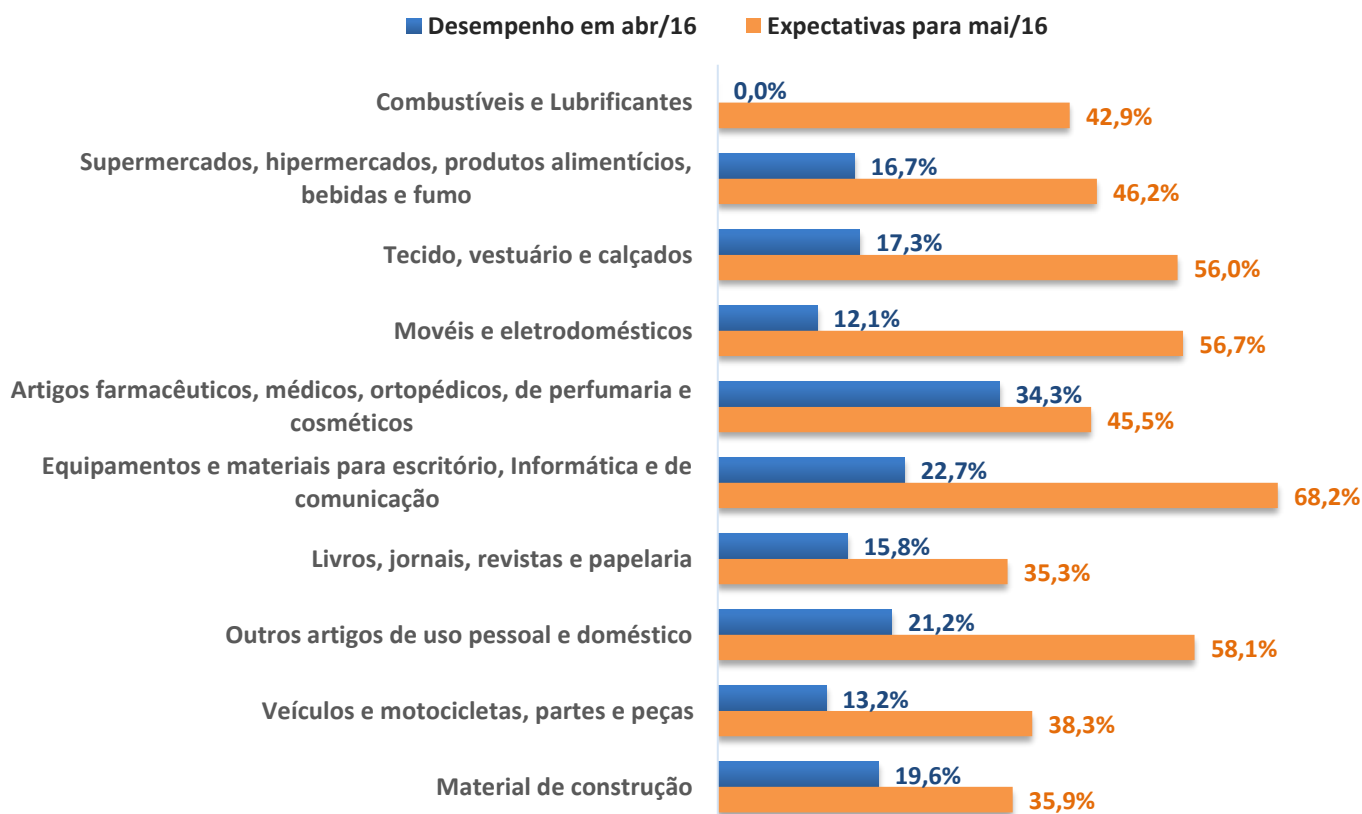
Ao avaliar o comércio varejista restrito, isto é, desconsiderando as empresas do segmento veículos, motos, partes e peças e de Materiais de construção, 52,2% dos empresários esperam um faturamento melhor em maio do que no mês de abril.

#### Expectativa de faturamento melhor frente ao mês anterior

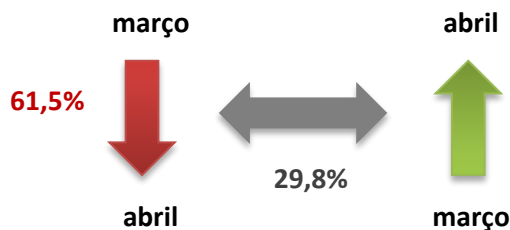


### Segmentos do Comércio Varejista

#### Percentual de empresas que observaram/esperam melhora no faturamento



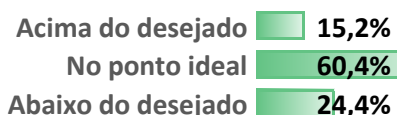
## Situação Financeira



Para 8,7% do comércio varejista de Belo Horizonte, a saúde do fluxo de caixa em abril foi melhor em relação ao mês anterior, índice maior que o apurado na última avaliação (8,5%).

Comércio Varejista Restrito: 10,1% das empresas apresentaram em abril a saúde do fluxo de caixa melhor e 31,8% manteve a situação financeira.

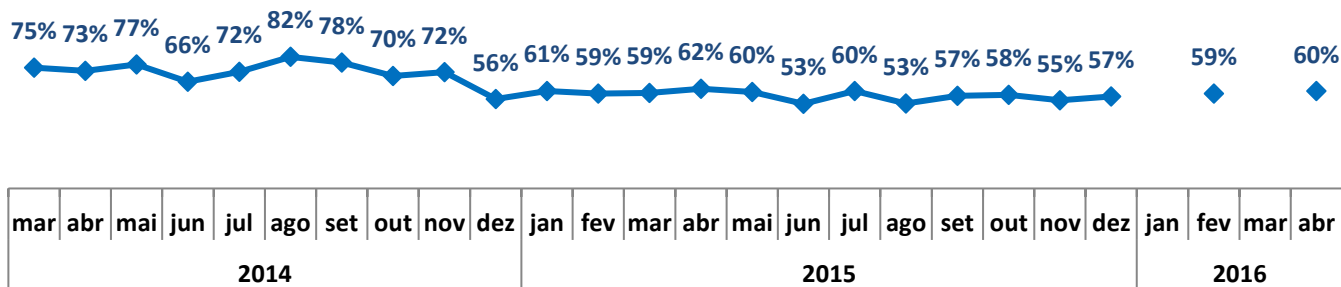
## Estoque



Entre os empresários entrevistados, 60,4% fecharam o mês de abril com o estoque no ponto ideal, resultado superior ao apurado na avaliação anterior (58,9%).

15,2% fecharam o mês com estoque acima do esperado. O percentual de empresas que terminaram o período com o estoque abaixo do ideal (24,4%) foi inferior do que na última avaliação (48,1%).

Estoque final no ponto desejado



## Liquidações e Promoções

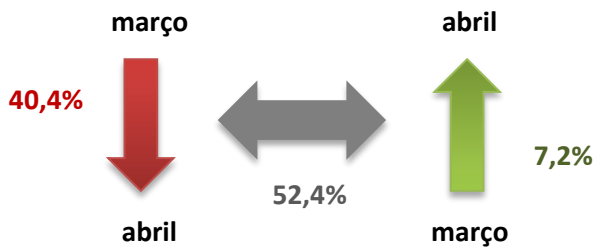
É a hora do consumidor ficar atento às oportunidades de aliar preço e qualidade, otimizando seu poder de compra. Pelo lado do empresário é possível girar os estoques dos artigos, estimulando as compras por impulso, e fortalecer o caixa da empresa para a compra do novo mix de produtos. A competição acirrada, 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.



**63,6% farão liquidações e promoções no mês de Maio.**

59,8% dos empresários de Belo Horizonte realizaram promoções/liquidações em abril

## Unidades pedidas aos fornecedores em abril



Em abril, o preço dos fornecedores aumentou para 57,6% dos empresários da capital.



Os empresários fazem suas encomendas com vistas a oferecer um estoque diversificado, inovador e competitivo, hoje, um dos principais atributos de valor.

Os investimentos em estoque de mercadorias para as vendas de abril mativeram o mesmo volume para 52,4% dos empresários, valor superior aos 44,7% apurados na pesquisa anterior.

7,2% aumentaram o volume de seus pedidos, número igual ao observado na avaliação anterior (7,2%).

### Expectativa dos preços dos fornecedores para maio

Irão aumentar em relação ao mês anterior	42,4%
Irão manter em relação ao mês anterior	53,6%
Irão diminuir em relação ao mês anterior	3,9%

## Número de empregados



	Em abril	Expectativa para maio
Aumentaram/Aumentará	1,3%	1,7%
Manteve-se/Manterá	81,6%	91,4%
Diminuiu/Diminuirá	17,2%	6,9%

Para maio, 91,4% dos empresários planejam manter a equipe, 1,7% aumentá-la e 6,9% dos entrevistados pretendem reduzi-la.

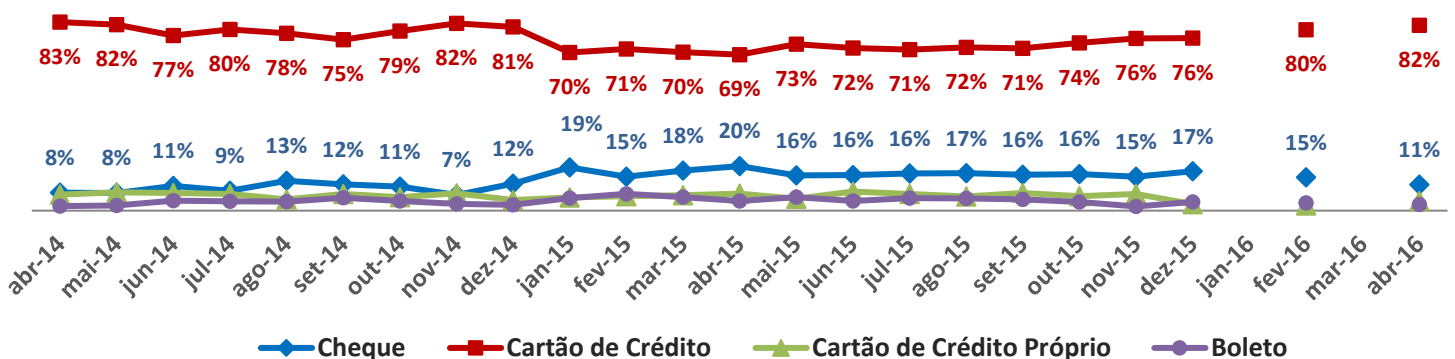
## Meios de pagamento

### Receita de Vendas

À vista (cartão de débito, dinheiro e cheque)	Vendas a Prazo (cartão de crédito, cheque pré-datado, etc.)
63,2%	36,8%

81,6% das vendas a prazo foram feitas através do cartão de crédito em Belo Horizonte

### Formas de vendas a prazo



Em abril os cheques responderam a 11,4% das vendas a prazo, índice superior ao obtido na avaliação anterior. Já os cartões de crédito próprio e os boletos, responderam por 4,2% e 3,4% respectivamente.

Cartão de Crédito

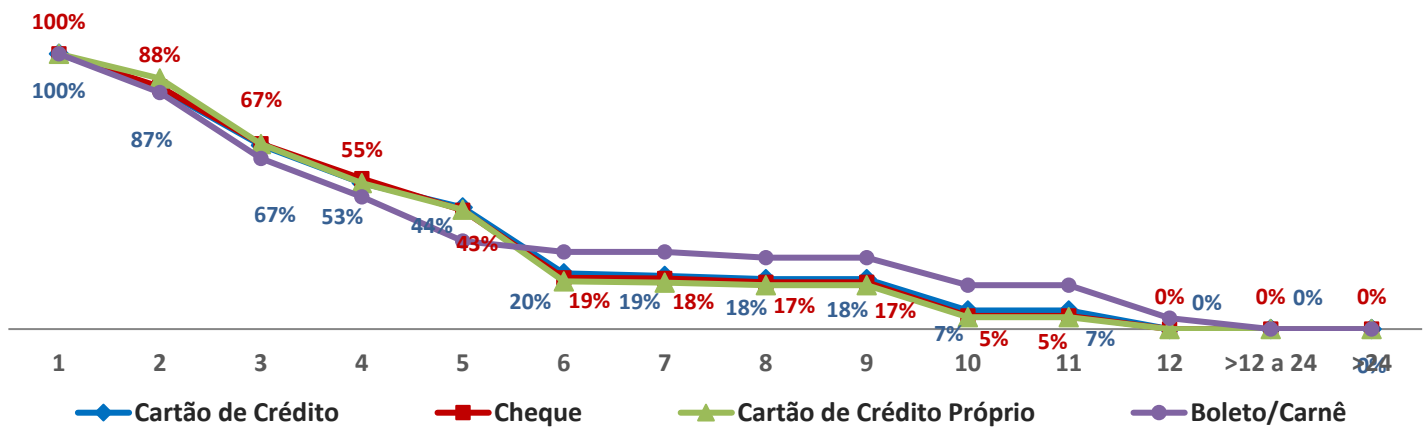
Dos empresários consultados, 94,0% trabalharam/aceitaram Cartão de Crédito em Abril 2016, índice igual ao avaliado na última aplicação.



Nº de parcelas	mai/16	mar/16	fev/16
1	6,3%	3,6%	3,1%
2	6,3%	8,4%	5,8%
3	20,7%	20,8%	23,9%
4	13,7%	12,6%	14,2%
5	8,8%	11,5%	9,6%
6	24,0%	24,6%	26,0%
7	0,9%	0,2%	0,5%
8	1,2%	1,4%	1,0%
9	0,0%	0,0%	0,0%
10	11,4%	12,2%	11,6%
11	0,0%	0,0%	0,0%
12	6,7%	4,8%	4,3%
>12	0,0%	0,0%	0,0%

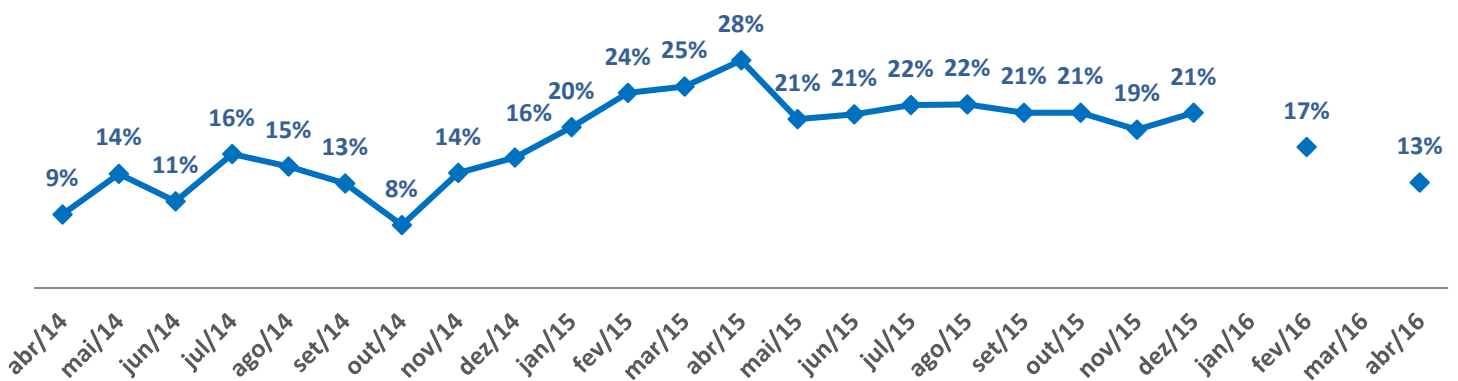
Na opinião de muitos empresários, o fato de não trabalhar com cartões limita o fluxo de negócios da empresa, comprometendo a imagem do estabelecimento junto aos consumidores/clientes. Isso não implica em não trabalhar com outras formas de pagamento.

Número de parcelas por meio de pagamento<sup>(3)</sup>



(3) Indica o percentual de empresas que praticam ATÉ determinado número de parcelas, segundo modalidade de pagamento.

Aceite de cheque



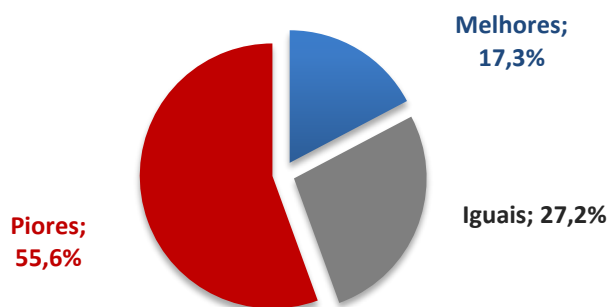
Os empresários afirmam que o risco ao receber cheques é 58,2% da empresa e 41,8% da financeira.

## Medidas contra a Inadimplência

Ações	mai/16	mar/16	fev/16
Capacita colaboradores ( vendedores, caixas)	14,9%	23,5%	15,0%
Cheque pré-datado com prazo menor	0,0%	0,0%	0,0%
Cheque só p/ cliente Fidelizado	6,4%	10,7%	7,1%
Condiciona volume de compra a prazo	0,0%	0,0%	0,0%
Desconto para pagamento em dinheiro	0,0%	0,0%	0,0%
Não aceita cheques	<b>77,9%</b>	<b>65,0%</b>	<b>77,1%</b>
Prioriza o uso do Cartão de Crédito	0,7%	0,9%	0,8%
Restringe o recebimento de cheques pré-datados	0,0%	0,0%	0,0%
Utiliza Cadastro	0,0%	0,0%	0,0%

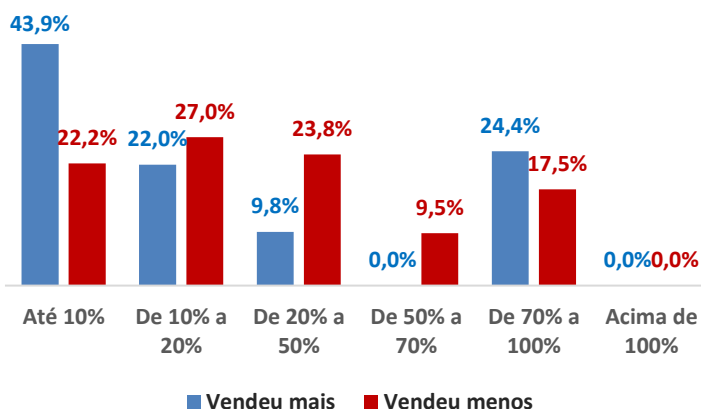
## Desempenho no Dia das Mães 2016

Em relação ao ano passado, as vendas da loja foram?



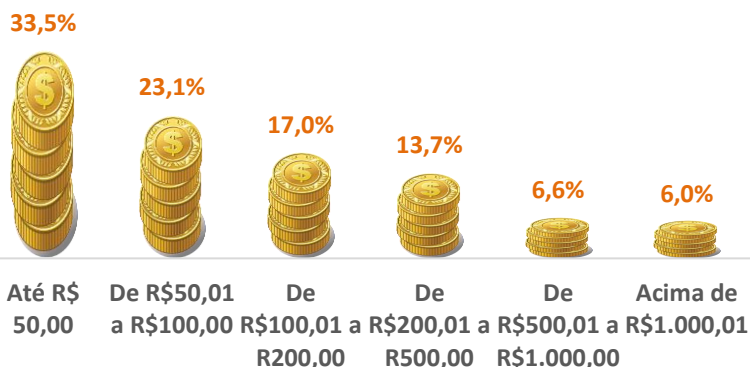
34,0% das empresas esperavam que as vendas fossem melhores no Dia das Mães deste ano.

### Percentual de alteração nas vendas

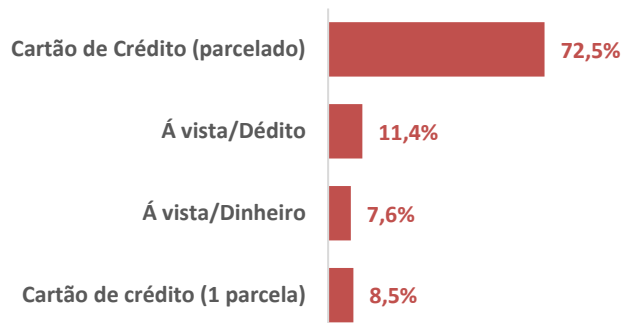


## Perfil de vendas

### Ticket médio



### Forma de pagamento mais utilizada



A expectativa para o ticket médio utilizado nos presentes da data se confirmou para a maioria dos empresários. 37,6% deles esperavam por um ticket médio igual ou inferior a R\$50,00, essa faixa de preço foi praticada em 33,5% das lojas.

## Metodologia

Pesquisa quantitativa do tipo survey telefônico, baseada em amostra estratificada pelos segmentos do Comércio Varejista e regiões de Belo Horizonte. O universo pesquisado foram as empresas do 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 entre os dias 6 e 12 de Maio/2016. Foram avaliadas 480 empresas, sendo que 380 pertencem ao comércio varejista restrito, perfazendo uma margem de erro da ordem de 5,0% para a amostra a um intervalo de confiança de 95%.

A avaliação sobre os resultados do Dia das Mães foi realizada apenas com as empresas do comércio varejista restrito.

**Nota:** Para o ano de 2016, a área de Estudos Econômicos da Fecomércio MG preparou algumas mudanças nos indicadores acompanhados pela instituição.

A periodicidade desta pesquisa, Análise do Comércio Varejista, foi alterada de mensal para bimestral. Essa alteração possibilitará o acompanhamento de outros indicadores para auxiliar os empresários no desenvolvimento de seu negócio. As análises bimestrais trarão, além dos indicadores padrão, informações pontuais a cada aplicação.

Alguns indicadores serão calculados de duas formas, uma considerando todas as empresas do comércio varejista e outra considerando apenas os segmentos do comércio varejista restrito. As avaliações anteriores não incluíam todos os segmentos do varejo.

## Glossário

**Comércio Varejista Ampliado:** Inclui todas as empresas do comércio varejista. Elas correspondem aos segmentos de: Combustíveis e lubrificantes; Supermercados, hipermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo; tecidos, vestuário e calçados; Móveis e eletrodomésticos; Artigos farmacêuticos, médicos, ortopédicos, de perfumaria e cosméticos; Equipamentos e materiais para escritório, informática e de comunicação; Livros, jornais, revistas e papelaria; Outros artigos de uso pessoal e domésticos; Veículos e motocicletas, partes e peças; Material de construção.

**Comércio Varejista Restrito:** Inclui os segmentos de: Combustíveis e lubrificantes; Supermercados, hipermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo; tecidos, vestuário e calçados; Móveis e eletrodomésticos; Artigos farmacêuticos, médicos, ortopédicos, de perfumaria e cosméticos; Equipamentos e materiais para escritório, informática e de comunicação; Livros, jornais, revistas e papelaria; Outros artigos de uso pessoal e domésticos.

### EQUIPE TÉCNICA - ESTUDOS ECONÔMICOS

**Responsável:** Guilherme Lucas Moreira Dias Almeida

**Analista de Pesquisa:** Elisa Castro da Mata Ferreira

**Assistente Administrativo:** Dayanne Jéssica da Silva Mendes

**Pesquisadores:** Daylla Themis Vilefort Campos Sato

Marcos Vinícius Martins de Sousa

Sabrina Cristina Sousa Santos

Sara Angela dos Santos

**Jovem Aprendiz:** Gabriela Rocha Maulais Silva