

Análise do Comércio Varejista - Janeiro 2017



Área de Estudos Econômicos

**Fecomércio MG**
Sesc | Senac

Análise do Comércio Varejista

Conhecer o desenvolvimento do comércio e as suas expectativas é importante para auxiliar o planejamento e, conseqüentemente, otimizar o desempenho das empresas. A área de Estudos Econômicos da Fecomércio MG realiza esta pesquisa com o objetivo de ajudar no desenvolvimento do setor na cidade.

A Análise do Comércio Varejista é uma avaliação bimestral que visa mostrar o desempenho do comércio no mês de dez/16 e identifica a percepção dos empresários para o mês de jan/17.



40,7% das empresas do comércio varejista de Belo Horizonte aumentaram o volume de vendas em dezembro. Para janeiro, 52,8% estão otimistas em relação ao faturamento da empresa.

Dezembro apresentou um resultado positivo para 40,7% das empresas do comércio varejista da cidade de Belo Horizonte, frente ao mês de novembro. Somando empresas que conseguiram manter o faturamento do mês de dezembro (62,9%) o resultado foi superior em 6,4 pontos percentuais em relação ao mesmo período do ano passado.

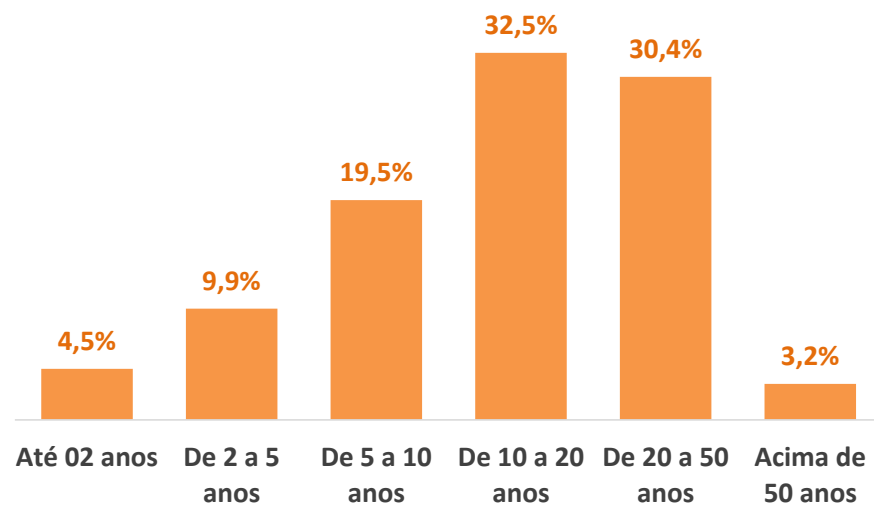
Os empresários estão otimistas para as vendas de início de ano, 52,8% acreditam que as vendas serão melhores do que no mês anterior. A temporada de liquidações de início de ano, visando escoar os estoques do ano anterior, promete resultados no volume de vendas. Assim como a temporada de volta às aulas, que faz com que 80% das empresas de livros, jornais, revistas e papelaria esperem por vendas melhores para o primeiro mês do ano.

Em relação aos estoques no final de dezembro, 50,4% dos empresários afirmaram que fecharam o mês no ponto ideal, 10,7 p.p. abaixo do valor apurado na última avaliação. A adequação dos estoques permite a renovação dos produtos oferecidos e ajuda na saúde financeira da empresa.

Para conquistar o consumidor, 59,3% das empresas realizaram ações promocionais no mês de dezembro. Tal prática será realizada por 63,5% das empresas neste mês de janeiro.

Perfil das Empresas

Tempo de atuação da empresa



Segmento da empresa



64,9% das empresas de Belo Horizonte possuem até 9 pessoas em seu quadro de funcionários, o que caracteriza microempresas.

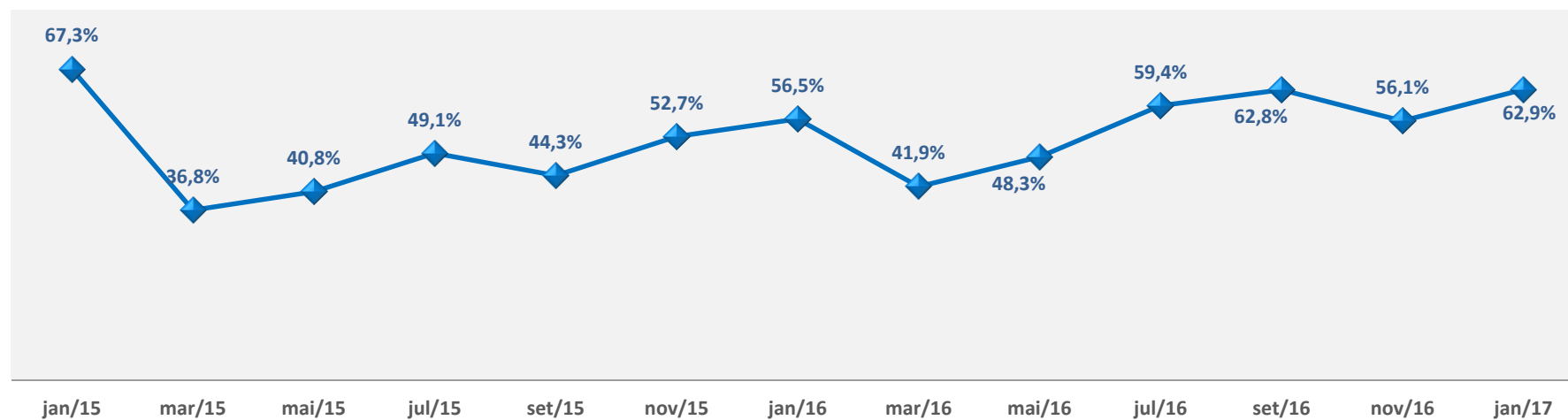
Faturamento

	Melhor	Igual	Pior
Faturamento de dez/16 em relação a nov/16	40,7%	22,2%	37,1%
Faturamento de dez/16 em relação aos seis meses anteriores	24,1%	25,5%	50,4%
Faturamento de dez/16 em relação a dez/15	17,7%	18,0%	64,3%

Em relação a nov/16 o faturamento em dez/16 foi melhor para 40,7% das empresas de Belo Horizonte.

62,9% do empresariado vendeu, em dez/16, mais ou igual ao mês de nov/16. Esse percentual foi superior em 6,4 p.p. se comparado com o mesmo período de 2015.

Vendas melhores ou iguais em relação ao mês anterior

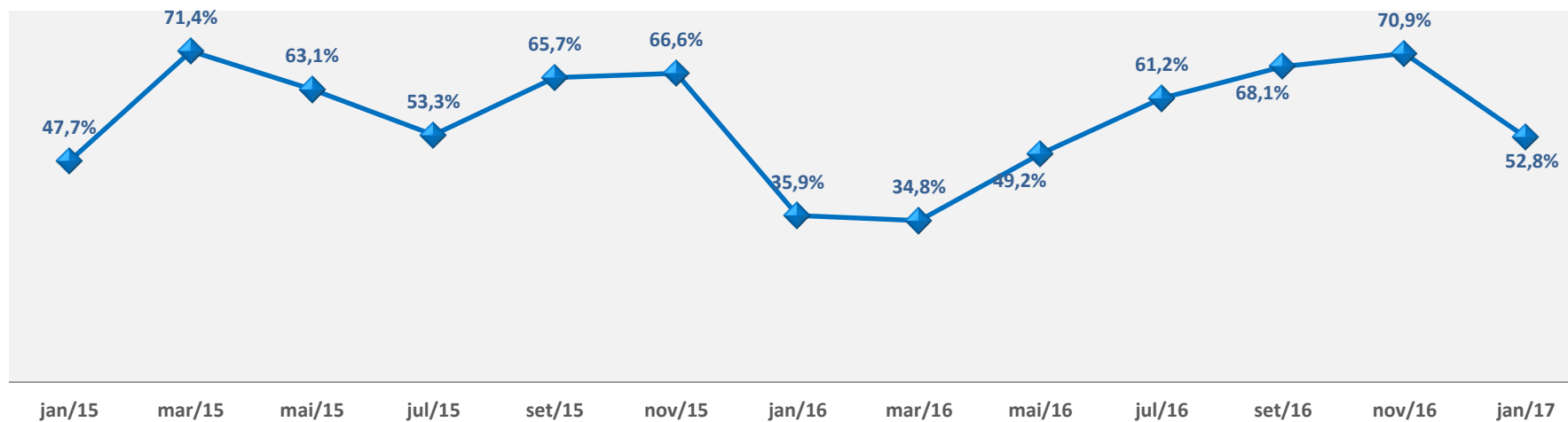


Expectativas para o volume de vendas

	2016	2017
Melhores do que o mês anterior	35,9%	52,8%
Iguais ao do mês anterior	31,6%	28,2%
Piores do que o mês anterior	32,5%	19,0%

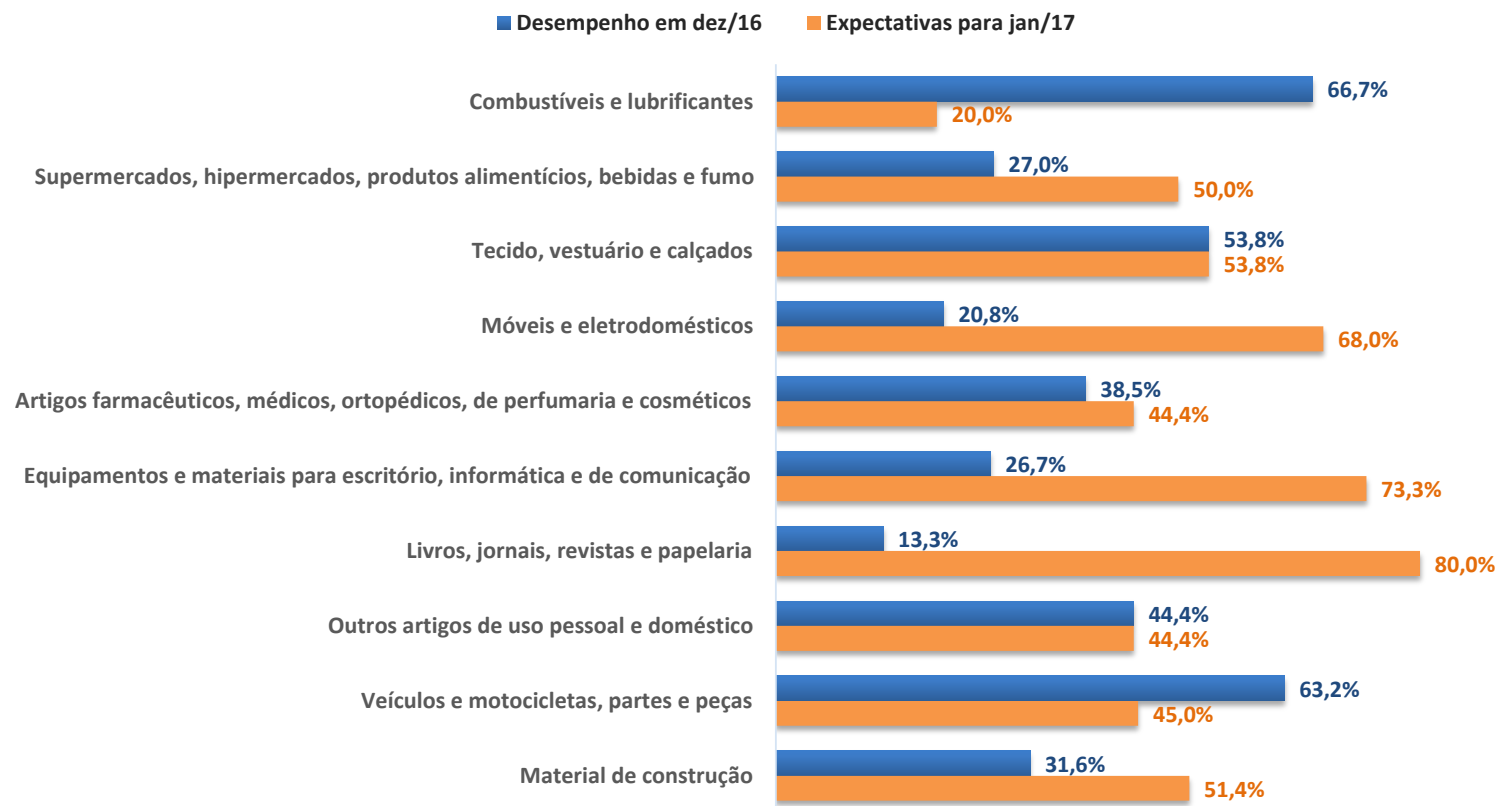
Para 52,8% dos empresários entrevistados, o faturamento em janeiro será melhor que em dezembro. Em 2016, os empresários estavam menos otimistas, uma vez que no mesmo período o percentual foi de 35,9%.

Expectativa de faturamento melhor frente ao mês anterior



Segmentos do Comércio Varejista

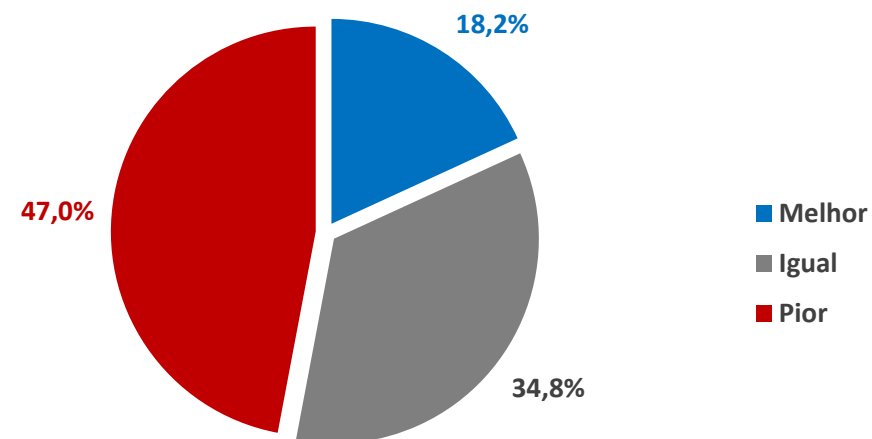
Percentual de empresas que observaram/esperam melhora no faturamento



Em dezembro, os segmentos de combustíveis e lubrificantes (66,7%) e veículos e motocicletas, partes e peças (63,2%) foram os que mais observaram melhora no faturamento em relação ao mês de novembro. Para janeiro, o segmento mais otimista é o de livros, jornais, revistas e papelaria (80,0%) estimulado pelo período de compras de volta às aulas.

Situação Financeira

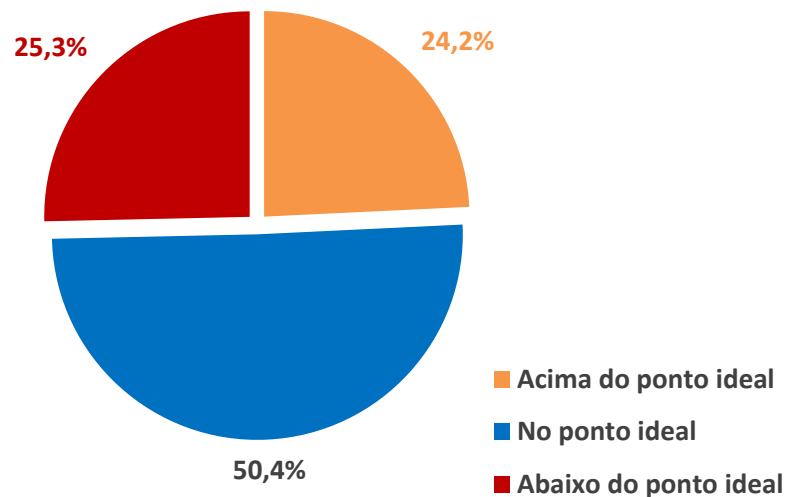
Situação financeira do estabelecimento em dezembro



Para 18,2% do comércio varejista de Belo Horizonte, a saúde do fluxo de caixa em dezembro foi melhor em relação ao mês anterior, índice maior que o apurado na última avaliação (8,1%).

Estoque

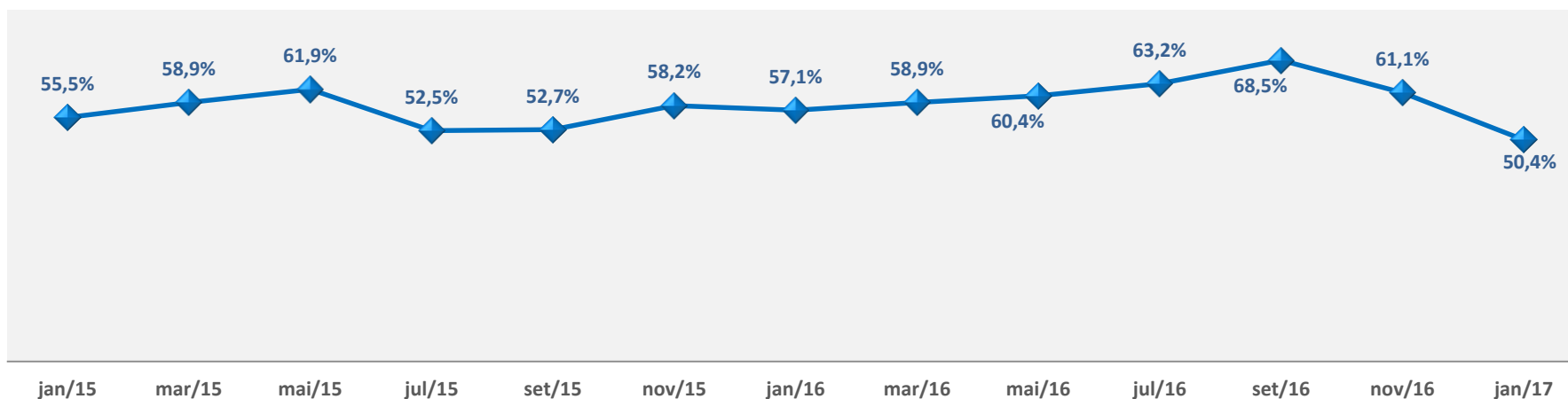
Estoque dos produtos no fim de dezembro



Entre os empresários entrevistados, 50,4% fecharam o mês de dezembro com o estoque no ponto ideal, resultado inferior ao apurado na avaliação anterior (61,1%).

24,2% fecharam o mês com estoque acima do esperado. O percentual de empresas que terminaram o período com o estoque abaixo do ideal (25,3%) foi superior em relação à última avaliação (21,6%).

Estoque final no ponto desejado



Liquidações e Promoções



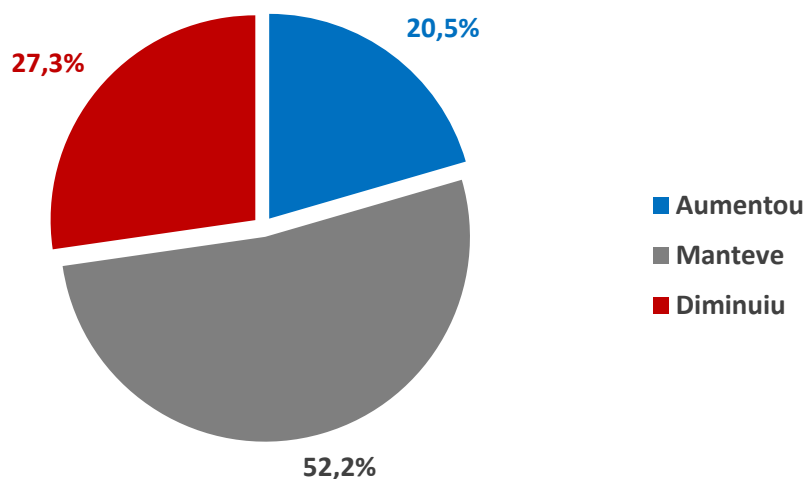
63,5% farão liquidações e promoções no mês de janeiro.

59,3% dos empresários de Belo Horizonte realizaram promoções/liquidações em dezembro.

É a hora de o 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 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 por meio do atendimento e do mix de produtos ou de novos canais de vendas, como a internet ou vendas diretas e compras coletivas.

Unidades pedidas aos fornecedores em dezembro

Unidades pedidas aos fornecedores no mês de dezembro



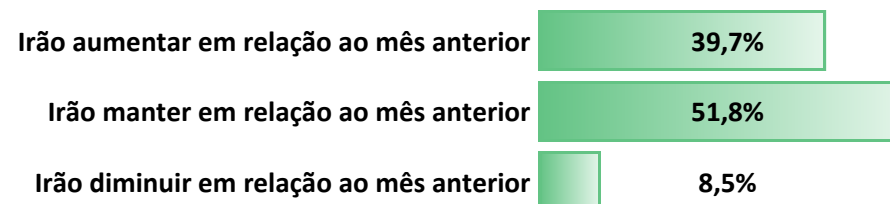
Os empresários fazem suas encomendas com vistas a oferecer um estoque diversificado, inovador e competitivo, hoje um dos principais atributos de valor.

Os investimentos em estoque de mercadorias para as vendas de janeiro mantiveram o mesmo volume para 52,2% dos empresários, valor inferior aos 64,4% apurados na pesquisa anterior.

20,5% aumentaram o volume de seus pedidos, número maior ao observado na avaliação anterior (8,6%).

Em dezembro, o preço dos produtos dos fornecedores aumentou para 50,0% dos empresários da capital.

Projeção para os preços dos fornecedores para janeiro:



Número de empregados

	Em dezembro	Expectativa para janeiro
Aumentaram/Aumentará	14,9%	5,2%
Manteve-se/Manterá	71,8%	82,9%
Diminuiu/Diminuirá	13,3%	11,9%

Em dezembro, 71,8% dos empresários mantiveram a equipe, 14,9% aumentaram e 13,3% dos entrevistados fizeram redução.

Para janeiro, 82,9% dos empresários planejam manter a equipe, 5,2% aumentá-la e 11,9% dos entrevistados pretendem reduzi-la.



Meios de Pagamento

Receita de Vendas

À vista
(cartão de débito, dinheiro e cheque)

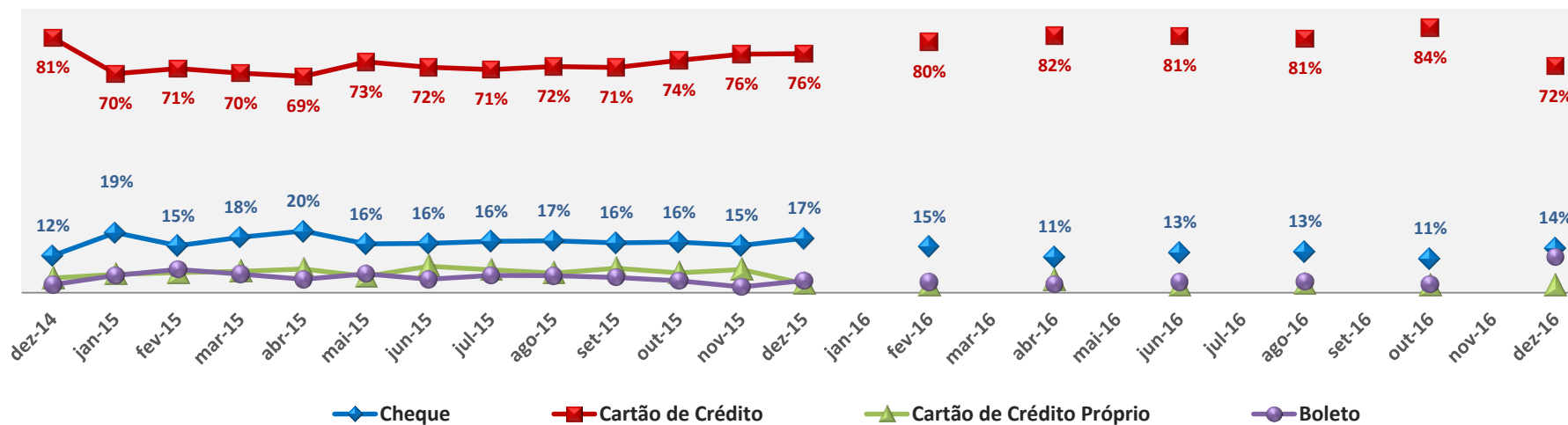
59,6%

Vendas a Prazo
(cartão de crédito, cheque pré-datado, etc.)

40,4%

71,9% das vendas a prazo foram feitas por meio do cartão de crédito em Belo Horizonte

Formas de vendas a prazo



Em dezembro os cheques responderam por 14,2% das vendas a prazo, índice inferior ao obtido na avaliação anterior. Já os cartões de crédito próprio e os boletos responderam por 2,4% e 2,6% respectivamente.

Meios de Pagamento

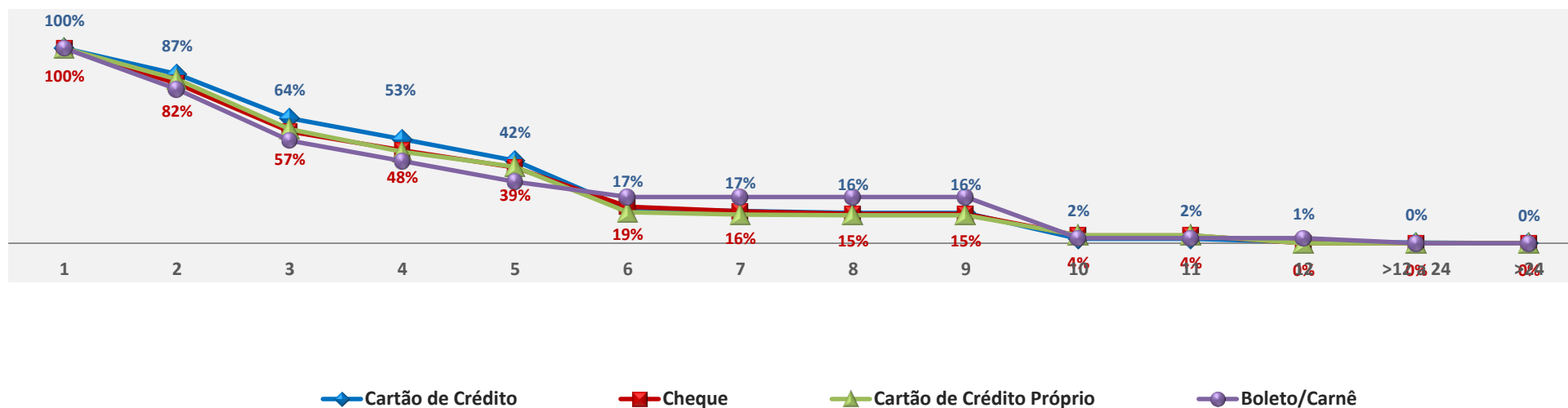
Dos empresários consultados, 95,8% trabalharam/aceitaram Cartão de Crédito em dezembro, índice inferior ao avaliado na última aplicação (94,6%).



Nº de parcelas	jan/17	nov/16	set/16
1	15,4%	10,3%	15,8%
2	0,6%	0,0%	0,0%
3	14,2%	7,1%	10,3%
4	0,0%	0,0%	0,0%
5	0,6%	0,0%	0,3%
6	67,5%	81,8%	72,9%
7	1,2%	0,8%	0,3%
8	0,6%	0,0%	0,3%
9	0,0%	0,0%	0,0%
10	0,0%	0,0%	0,0%
11	0,0%	0,0%	0,0%
12	0,0%	0,0%	0,0%
>12	0,0%	0,0%	0,0%

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

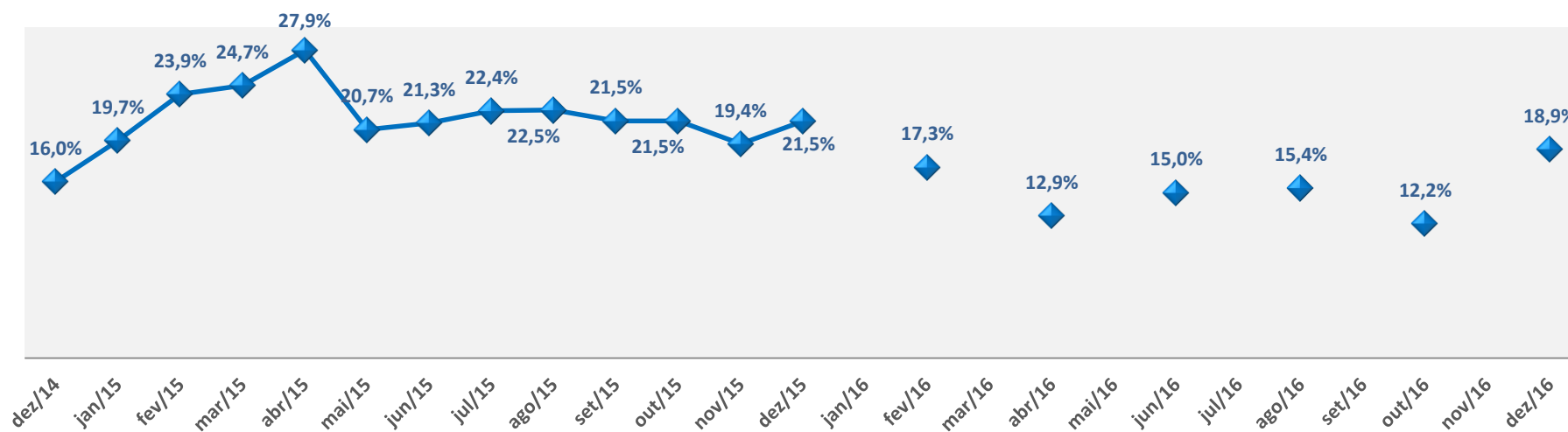
Número de parcelas por meio de pagamento ⁽³⁾



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

Inadimplência

Aceite de cheque



Os empresários afirmaram que o risco ao receber cheques é 70,6% da empresa e 29,4% da financeira.

Medidas contra inadimplência

Ações	jan/17	nov/16	set/16
Capacita colaboradores (vendedores, caixas)	15,4%	10,3%	15,8%
Cheque pré-datado com prazo menor	0,6%	0,0%	0,0%
Cheque só p/ cliente Fidelizado	14,2%	7,1%	10,3%
Condiciona volume de compra a prazo	0,0%	0,0%	0,0%
Desconto para pagamento em dinheiro	0,6%	0,0%	0,3%
Não aceita cheques	67,5%	81,8%	72,9%
Prioriza o uso do Cartão de Crédito	1,2%	0,8%	0,3%
Restringe o recebimento de cheques pré-datados	0,6%	0,0%	0,3%
Utiliza Cadastro	0,0%	0,0%	0,0%

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 2 e 6 de janeiro/17. Foram avaliadas 380 empresas, perfazendo uma margem de erro da ordem de 5,0% para a amostra, a um intervalo de confiança de 95%.

Nota: A população considerada é composta por 30.453 empresas dos 32.659 (RAIS 2015) estabelecimentos do comércio varejista de Belo Horizonte.

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
	Joyce do Nascimento Silva
	Sabrina Cristina Sousa Santos
	Sara Angela dos Santos
Jovem Aprendiz	Gabriela Rocha Maulais Silva

Este material está liberado para reprodução, responsabilizando-se o usuário integralmente e a qualquer tempo pela adequada utilização das informações, estando ciente de que pode vir a ser responsabilizado por danos morais e materiais decorrentes do uso, reprodução ou divulgação indevida, isentando a Fecomércio MG de qualquer responsabilidade a esse respeito.

Por fim, fica o usuário ciente da obrigatoriedade de, por ocasião da eventual divulgação das referidas informações, mencionar a Fecomércio MG como fonte de informação.



Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo
do Estado de Minas Gerais.
Rua Curitiba, 561, Centro, Belo Horizonte, MG.
CEP 30170-120 | TEL + 55 31 3270 3324
economia@fecomercomg.org.br | www.fecomerciomg.org.br