

# Análise do Comércio Varejista - Materiais de Construção

## 1ºSem/2018



## Análise do Comércio Varejista - Sindimaco 2018

A área de Estudos Econômicos da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Minas Gerais (Fecomércio MG) em parceria com o Sindicato do Comércio Varejista de Materiais de Construção, Tintas, Ferragens e Maquinismos (Sindimaco Belo Horizonte e Região) desenvolveu esta pesquisa com o intuito de avaliar a opinião do segmento de materiais de construção.

O estudo mostra o desempenho dos negócios do setor no segundo semestre do ano de 2017 e identifica as expectativas dos empresários para o primeiro semestre de 2018. Trata-se de um valioso instrumento para a compreensão dos movimentos do comércio de materiais de construção por meio de uma leitura prospectiva de seu desempenho.



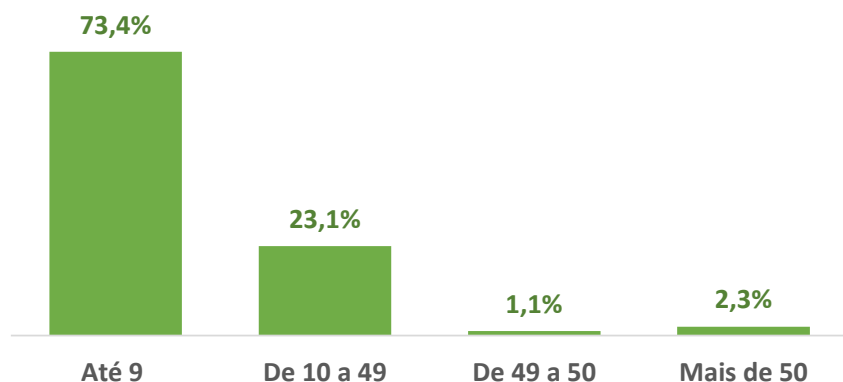
**63,6% das empresas acreditam que o primeiro semestre de 2018 será melhor que o segundo de 2017**

O percentual de empresas que viram o seu faturamento se manter ou aumentar em comparação ao 1º semestre de 2017 foi de 67,6%. A melhora foi de, em média, 15%. Esse resultado impactou a saúde financeira dos estabelecimentos, sendo que 58,8% viram a situação financeira do negócio se manter ou melhorar nos últimos 6 meses do ano.

Para minimizar os efeitos do cenário econômico desfavorável é necessário que o empresário se planeje. O controle de estoque, evitando excesso ou falta dos itens vendidos, possibilita a manutenção do equilíbrio nas relações de mercado. Muitos empresários realizaram promoções/liquidações no segundo semestre de 2017, uma maneira de atrair o consumidor e otimizar produtos estocados.

## Perfil das empresas

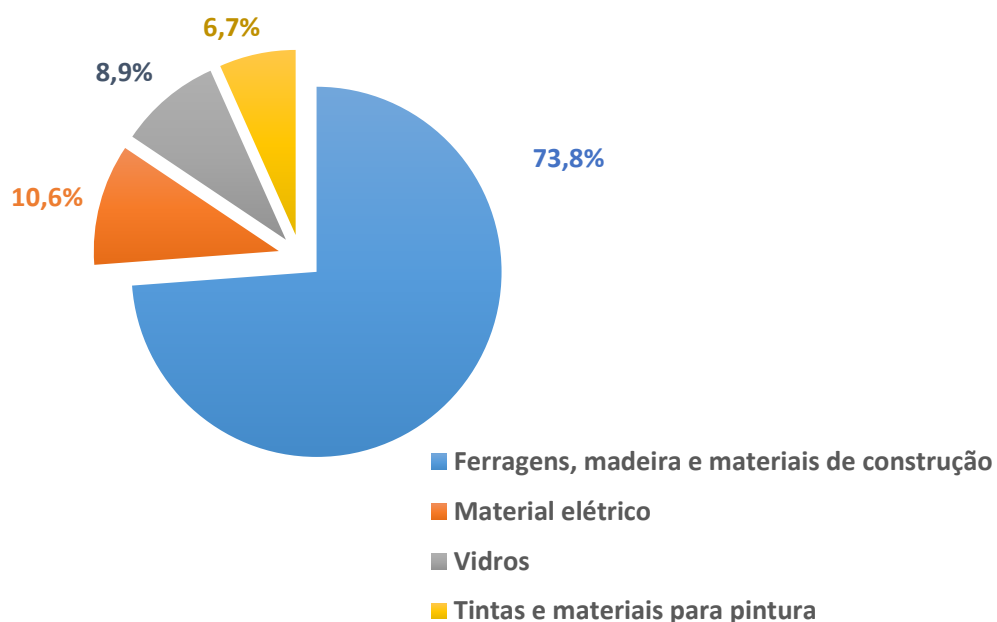
### Número de funcionários



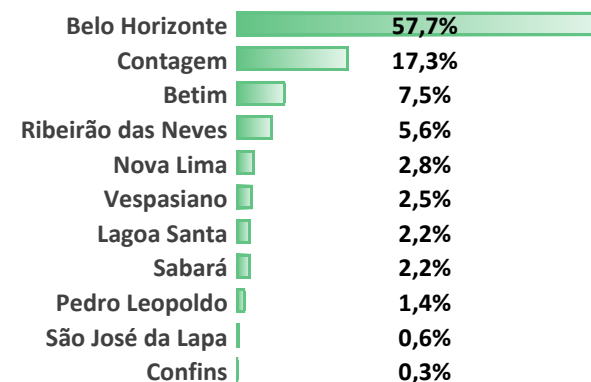
73,4% das empresas do segmento de material de construção possuem até nove pessoas em seu quadro de funcionários, o que caracteriza microempresas.



### Segmento em que a empresa atua

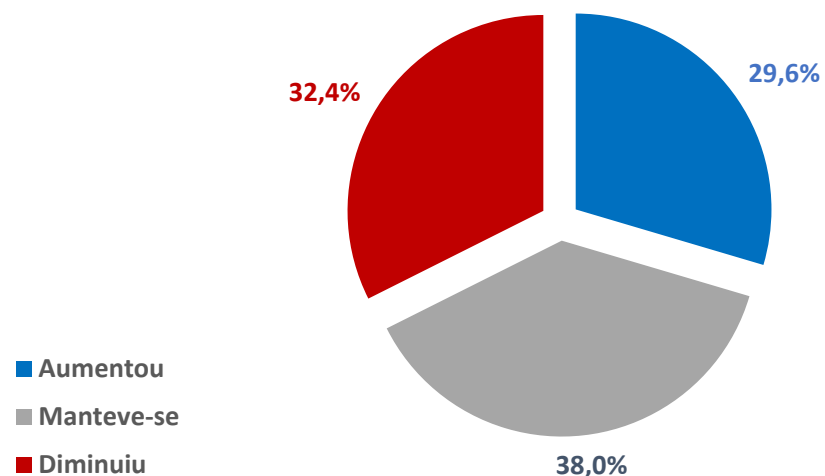


### Cidade onde a empresa está localizada

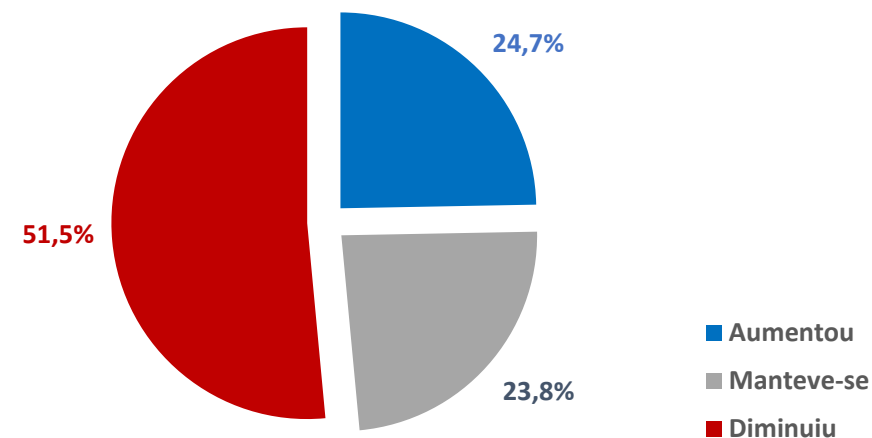


## Faturamento

### Faturamento do semestre em relação ao 1º semestre de 2017



### Faturamento do semestre em relação ao mesmo período de 2016



O faturamento do segmento no 2º semestre de 2017 foi igual ou superior ao obtido no 1º semestre do ano para 67,6% das empresas avaliadas. Em 48,5% dos estabelecimentos, o faturamento foi igual ou superior em relação ao 2º semestre do ano de 2016.

Em comparação ao mesmo período do ano de 2016, o faturamento das empresas retraiu, em média, 29%. Para as empresas que conseguiram, mesmo diante do cenário econômico, ampliar o seu faturamento, o aumento médio foi da ordem de 15%.

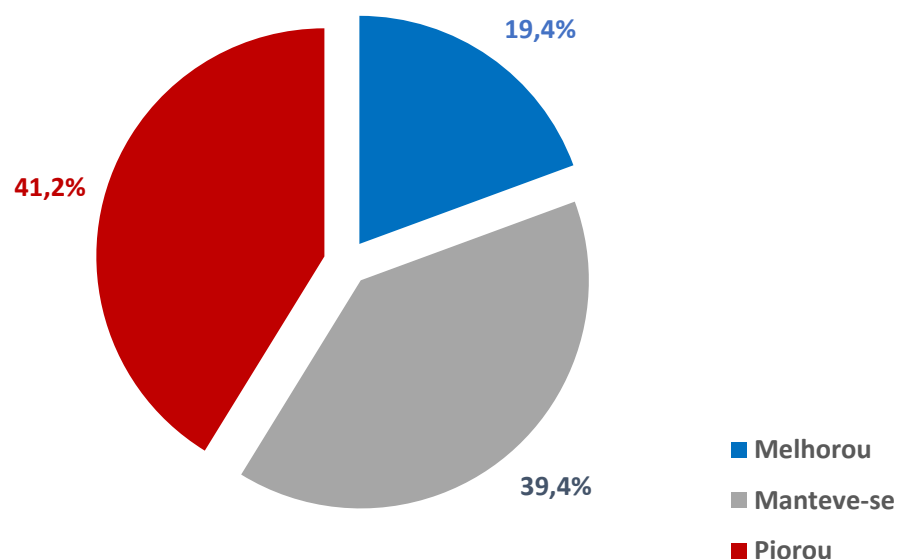
### Expectativas para o faturamento

Expectativas para o 1º semestre de 2017	
Superior ao último semestre	63,6%
Iguais ao último semestre	27,6%
Inferior ao último semestre	8,8%

91,2% dos empresários estão confiantes com a melhora ou manutenção do faturamento para o primeiro semestre do ano. Na última avaliação, esse percentual era de 66,7%.

## Situação financeira

### Situação financeira do estabelecimento no mês de dezembro



Sob reflexo da queda no volume de vendas, 41,2% dos empresários viram, no 2º semestre de 2017, a situação financeira do negócio piorar. Percentual 8,5 p.p. menor que o grupo de empresários que observaram a deteriorização do seu estabelecimento nos últimos seis meses do ano de 2016 (49,7%).

Para 19,4% dos empresários do setor houve melhora na situação financeira da empresa.

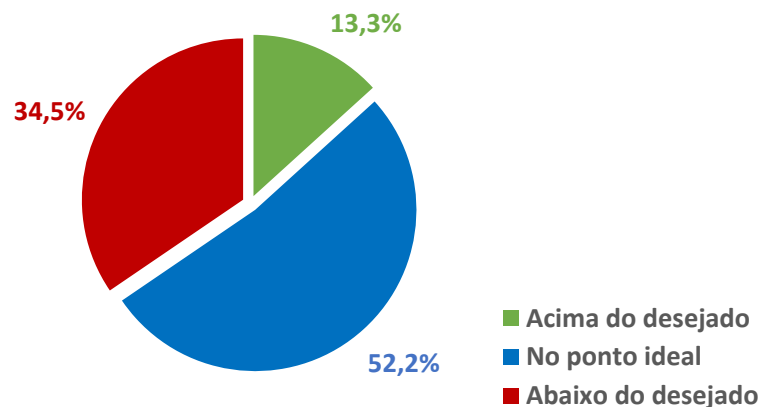
### Expectativas para a situação financeira da empresa

Expectativas para o 1º semestre de 2018	
Superior ao último semestre	72,9%
Iguais ao último semestre	22,8%
Inferior ao último semestre	4,3%

95,7% dos empresários estão confiantes com a melhora ou manutenção da saúde financeira de seus negócios para o primeiro semestre do ano. Na última avaliação esse percentual era de 91,2%.

## Estoque

### Estoque dos produtos no final de dezembro



Entre os empresários entrevistados, 52,2% fecharam o mês de dezembro com o estoque no ponto ideal.

Para 13,3% das empresas houve excesso de estoque para o último mês do semestre. Em 34,5%, dos casos o número de unidades ficou aquém do esperado.

## Liquidações e Promoções

**54,1% farão liquidações e promoções neste semestre**

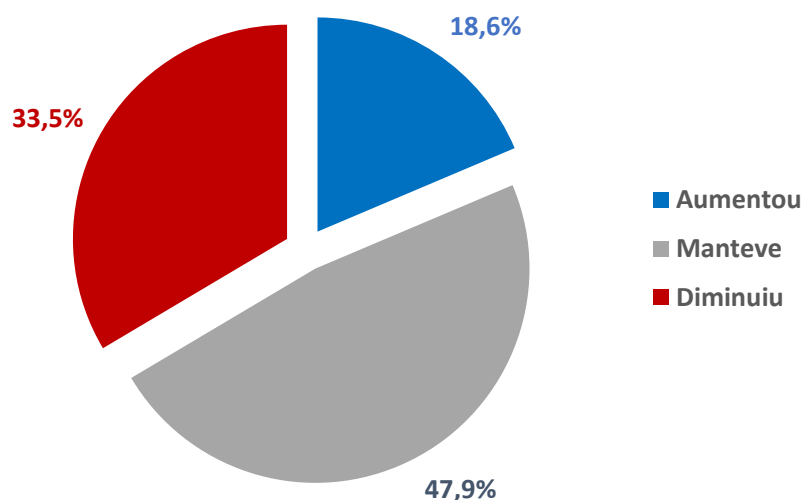


**43,5% dos empresários de Belo Horizonte realizaram promoções/liquidações no 2º semestre de 2017**

É a hora de o consumidor ficar atento às oportunidades, aliando preço e qualidade, otimizando assim seu poder de compra. Pelo lado do empresário, é possível girar os estoques dos artigos, fortalecendo 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 no 2º semestre de 2017

### Unidades pedidas aos fornecedores no 2º semestre de 2017

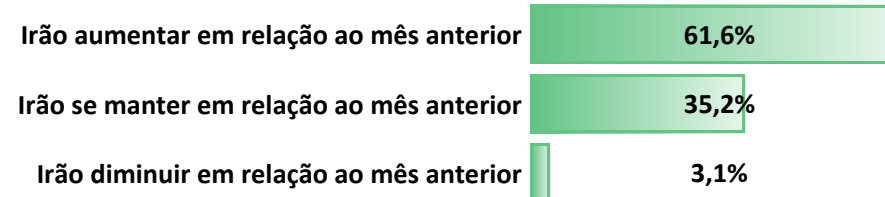


**No semestre, o preço dos fornecedores aumentou para 63,2% dos empresários**

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 do segundo semestre mantiveram o mesmo volume para 47,9% dos empresários avaliados, em relação ao primeiro semestre. Para 18,6% dos estabelecimentos houve um aumento no número de unidades pedidas e para 33,5% o número de pedidos no período reduziu.

### Expectativa dos preços dos fornecedores para este semestre

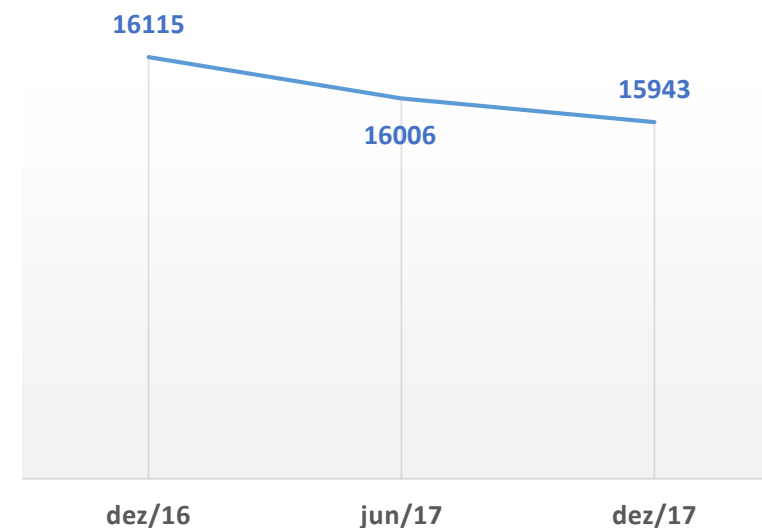


## Número de empregados

Município	2ºsem/16 <sup>(1)</sup>	1ºsem/17 <sup>(2)</sup>	2ºsem/17 <sup>(2)</sup>
Belo Horizonte	10029	10009	9960
Betim	1142	1176	1228
Confins	34	38	54
Contagem	2702	2652	2651
Lagoa Santa	336	330	298
Nova Lima	398	387	386
Pedro Leopoldo	229	213	215
Ribeirão das Neves	631	631	620
Sabará	246	244	250
São José da Lapa	85	83	80
Vespasiano	283	243	201
<b>TOTAL</b>	<b>16115</b>	<b>16006</b>	<b>15943</b>

<sup>(1)</sup> Relação Anual de Informações Sociais (Rais) – Ministério do Trabalho

<sup>(2)</sup> Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged) – Ministério do Trabalho



	2º sem/2017	Expectativa 1ºsem/2018
Aumentaram/Aumentará	8,2%	21,2%
Manteve-se/Manterá	65,1%	68,2%
Diminuiu/Diminuirá	26,8%	10,6%

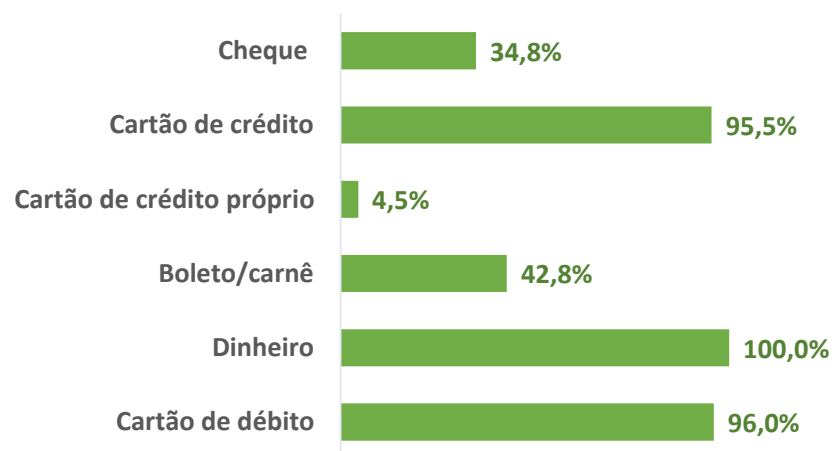


## Meios de pagamento

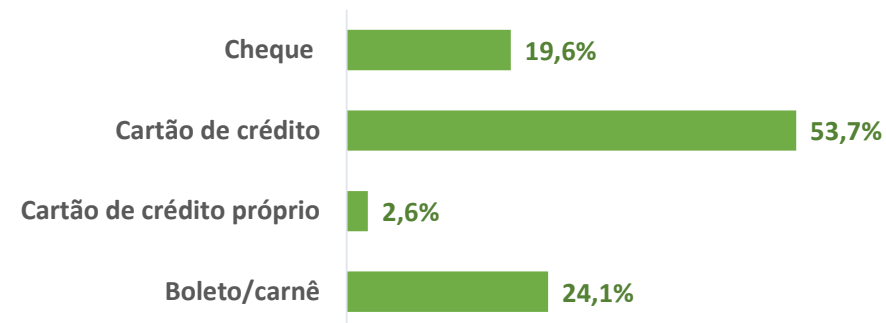
Receita de vendas	
À vista (cartão de débito, dinheiro e cheque)	Vendas a prazo (cartão de crédito, cheque pré-datado, etc.)
52,5%	47,5%

53,7% das vendas a prazo foram feitas por meio do cartão de crédito em Belo Horizonte

### Formas de pagamento aceitas pelas empresas<sup>(3)</sup>



### Participação de vendas a prazo



<sup>(3)</sup> Indica o percentual de empresas que utilizam cada uma das formas de pagamento

## Meios de pagamento

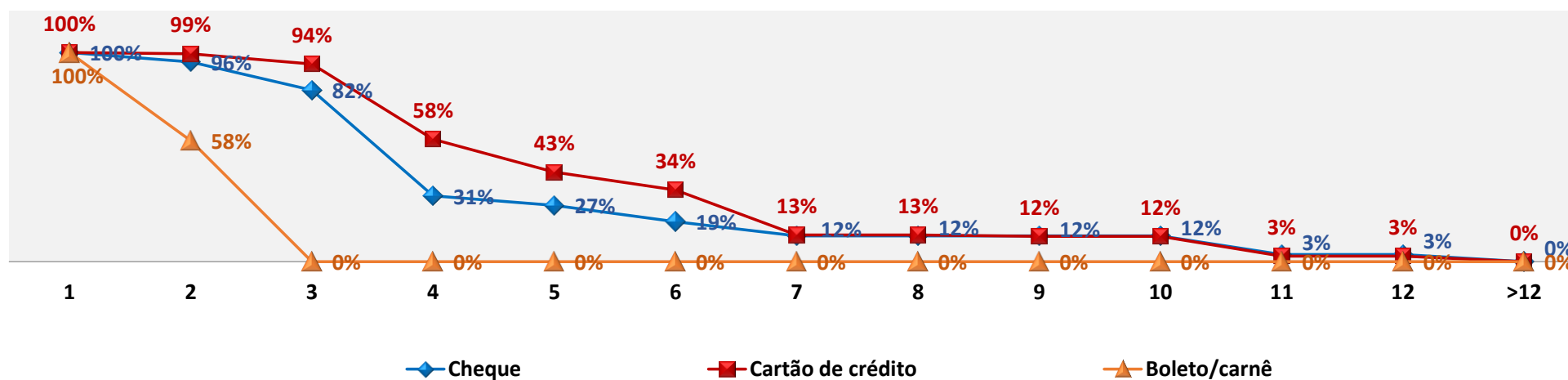
Dos empresários consultados, 95,5% trabalharam/aceitaram cartão de crédito no último semestre do ano.



Nº de parcelas	dez/16	jun/17	dez/17
1	0,7%	1,0%	1,0%
2	4,9%	4,0%	7,3%
3	35,9%	25,5%	25,7%
4	15,7%	12,9%	11,6%
5	8,5%	9,6%	5,3%
6	21,6%	25,8%	26,1%
7	0,0%	0,0%	0,7%
8	0,7%	1,0%	0,3%
9	0,0%	0,0%	0,0%
10	9,5%	15,2%	16,8%
11	0,0%	0,0%	0,0%
12	2,6%	4,3%	5,3%
>12	0,0%	0,7%	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.

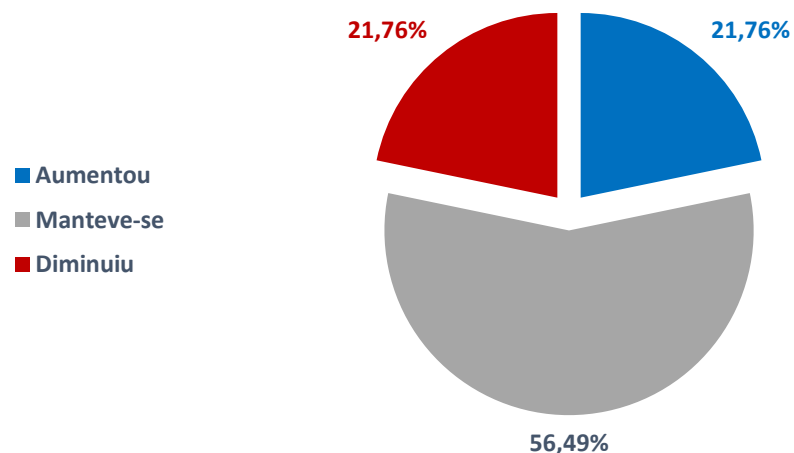
Número de parcelas por meio de pagamento <sup>(4)</sup>



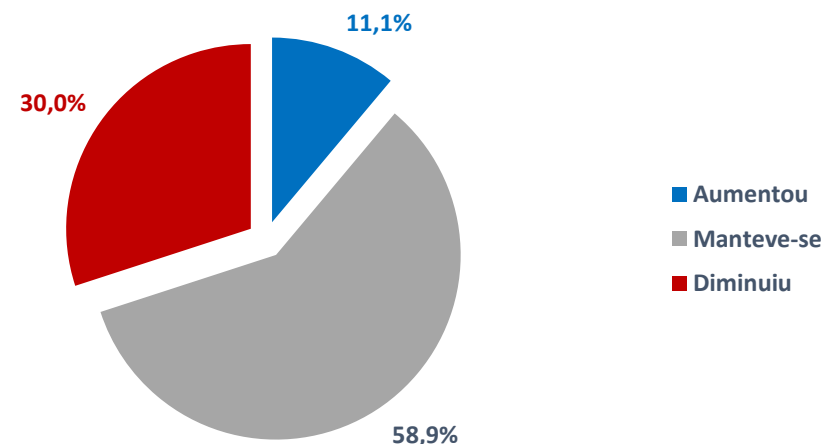
<sup>(4)</sup>Indica o percentual de empresas que praticam ATÉ determinado número de parcelas, segundo modalidade de pagamento.

## Inadimplência

Percentual de recursos não recebidos pelas VENDAS A PRAZO no 2º sem/2017 em relação ao 1º sem/2017



Percentual de recursos não recebidos pelos CHEQUES no 2º sem/2017 em relação ao 1º sem/2017



### Medidas contra inadimplência

Ações	dez/15	jun/16	dez/16
Não aceita cheques	46,8%	16,0%	40,0%
Utiliza cadastro	33,9%	43,5%	24,0%
Cheque só para clientes fidelizados	18,3%	25,0%	22,3%
Desconto para pagamento à vista	0,5%	4,0%	0,6%
Restringe o recebimento de cheques pré-datados	0,5%	2,0%	9,1%
Prioriza o uso do cartão de crédito	0,0%	7,0%	4,0%
Capacita colaboradores	0,0%	2,5%	0,0%
Condiciona volume de compras a prazo	0,0%	0,0%	0,0%
Cheque pré-datado com prazo maior	0,0%	0,0%	0,0%

## Metodologia

Pesquisa quantitativa do tipo survey telefônico, baseada em amostra proporcional pelos segmentos e cidades representados pelo Sindimaco. O universo pesquisado foram as empresas do comércio varejista de materiais de construção, tintas, ferragens e maquinismos de Belo Horizonte, Betim, Contagem, Confins, Lagoa Santa, Nova Lima, Pedro Leopoldo, Ribeirão das Neves, Sabará, São José da Lapa e Vespasiano.

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 9 e 13 de janeiro de 2017. Foram avaliadas 348 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	Guilherme Lucas Moreira Dias Almeida
Analista de Pesquisa	Elisa Castro da Mata Ferreira
Assistente Administrativa	Dayanne Jéssica da Silva Mendes
Pesquisadores	Bruno Alisson Batista Gomes
	Filipe do Nascimento Souza
	Joyce do Nascimento Silva
	Sara Angela dos Santos
Jovem Aprendiz	Lara Oliveira Lopes

*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 e o Sindimaco 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 e o Sindimaco 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@fecomerciomg.org.br | www.fecomerciomg.org.br

