

Expectativas do Comércio Varejista - Dia dos Pais 2018



Área de Estudos Econômicos


Fecomércio MG
Sesc | Senac

Expectativa de vendas

O Dia dos Pais é mais uma data comemorativa que movimenta positivamente o comércio varejista de todas as cidades. O apelo emocional estimula diversos segmentos do comércio, principalmente os voltados aos artigos masculinos, tais como: vestuário, calçados, perfumaria, eletroeletrônicos, artigos esportivos, livros, entre outros. A comemoração acontece no segundo domingo de agosto, coincidindo com as liquidações de artigos de inverno, o que contribui para gerar um ambiente de oportunidades de compras a preços mais acessíveis.

A área de Estudos Econômicos da Fecomércio MG realizou esta pesquisa com o objetivo de captar a percepção, as estratégias e as tendências a serem adotadas pelos empresários do comércio varejista da capital mineira com vistas a aproveitar o ambiente de negócios gerado pelo Dia dos Pais.



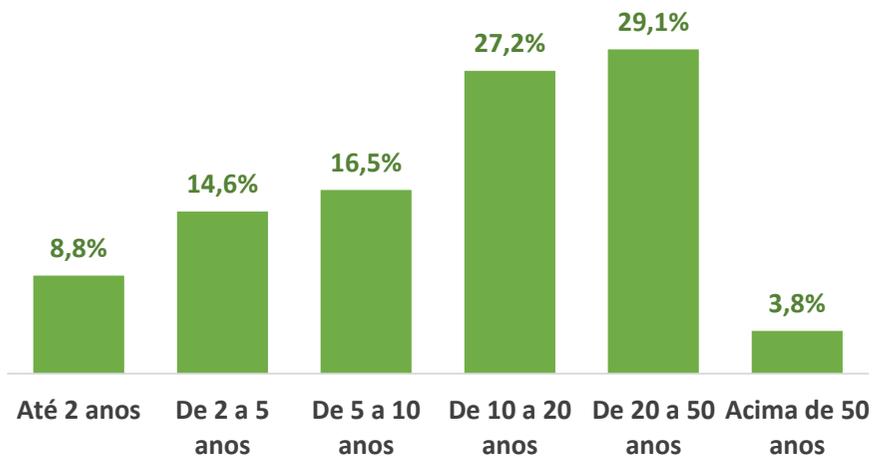
O período que envolve o Dia dos Pais afeta 62,1% das empresas do comércio varejista da cidade de Belo Horizonte

A data gera um impacto para 62,1% das empresas do comércio varejista da cidade de Belo Horizonte. O impacto ocorre em todos os segmentos e, de forma mais significativa, nos varejos de tecidos, vestuário e calçados (68,1%); outros artigos de uso pessoal e doméstico (66,7%); e supermercados, hipermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo (61,5%).

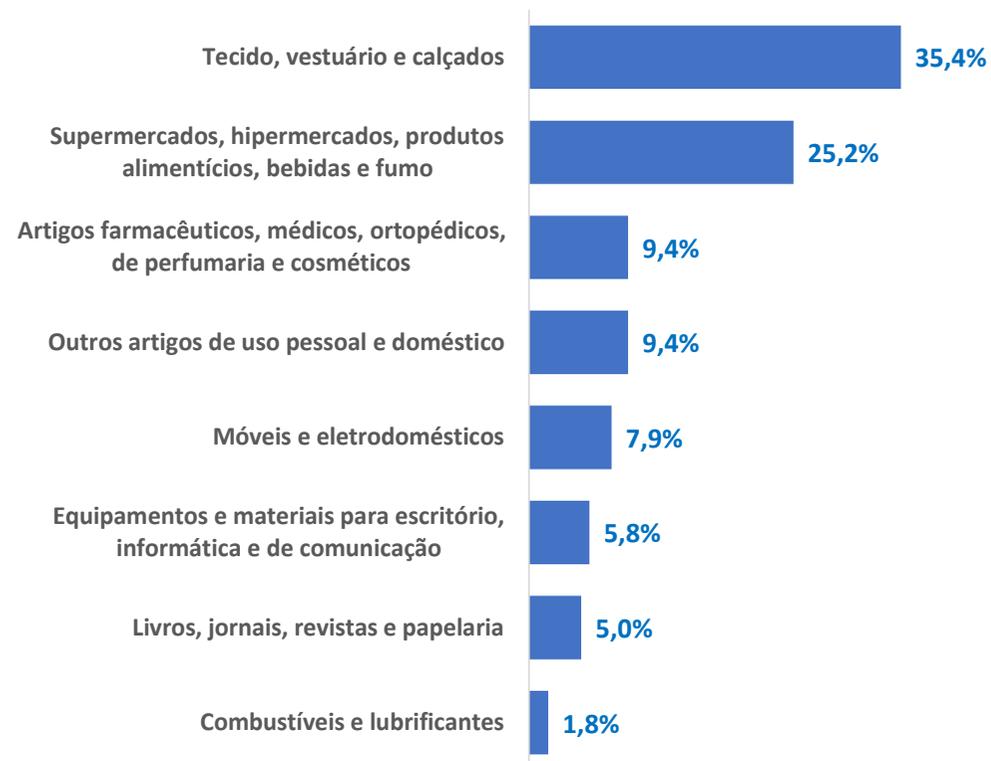
A crise econômica, o comércio fraco e o baixo poder aquisitivo do consumidor fazem com que 25,1% dos empresários acreditem que o desempenho da loja será inferior ao ano de 2017. Para melhorar as vendas no período, 44,8% pretendem investir em promoções e liquidações para atrair o consumidor e 30,9% irão investir em propaganda.

Perfil das empresas

Tempo de atuação da empresa



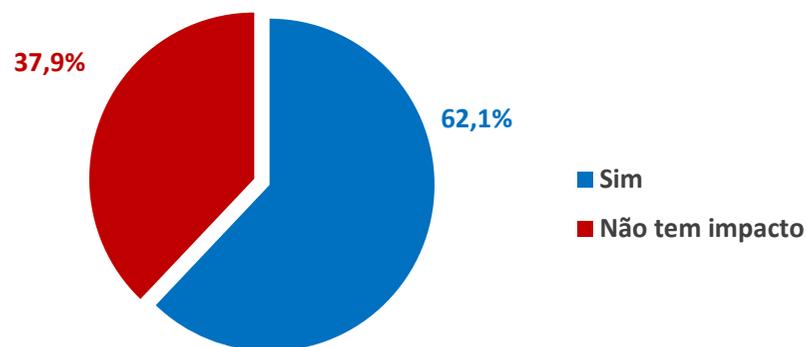
Segmento da empresa



69,1% das empresas de Belo Horizonte possuem até nove pessoas em seu quadro de funcionários, o que caracteriza microempresas

Impacto do Dia dos Pais na venda da loja

A data altera as vendas da loja?



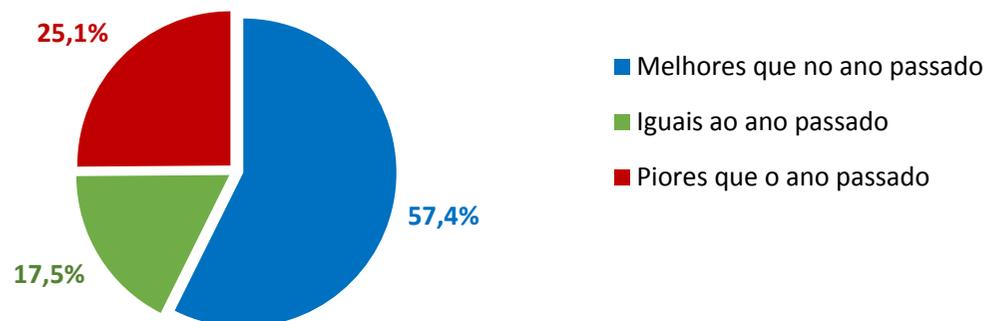
O período do Dia dos Pais gera um impacto positivo para 62,1% das empresas do comércio varejista da cidade de Belo Horizonte. O impacto ocorre, principalmente, no segmento de tecidos, vestuário e calçados (68,1%); outros artigos de uso pessoal e doméstico (66,7%) e supermercados, hipermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo (61,5%).



65,0% das empresas afirmaram que estão preparadas para as vendas do Dia dos Pais, pois já receberam todas as encomendas

Expectativa de vendas

Como serão as vendas em relação ao ano passado?



Expectativas nos anos anteriores			
	2017	2016	2015
Melhores	47,9%	37,8%	28,1%
Iguais	27,6%	36,7%	31,3%
Piores	24,5%	25,5%	40,6%

Entre as empresas que são impactadas pela data na cidade, aproximadamente 75% acreditam que as vendas este ano serão iguais ou melhores que as do ano passado. O valor afetivo da data (16,4%) e o otimismo/esperança (16,4%) foram os principais motivos apontados para a expectativa por esse resultado.

A crise econômica (42,9%) e o comércio fraco (16,1%) fazem aproximadamente 25% das empresas acreditarem que as vendas no período serão inferiores as do ano de 2017.

Motivo para vendas melhores ⁽¹⁾



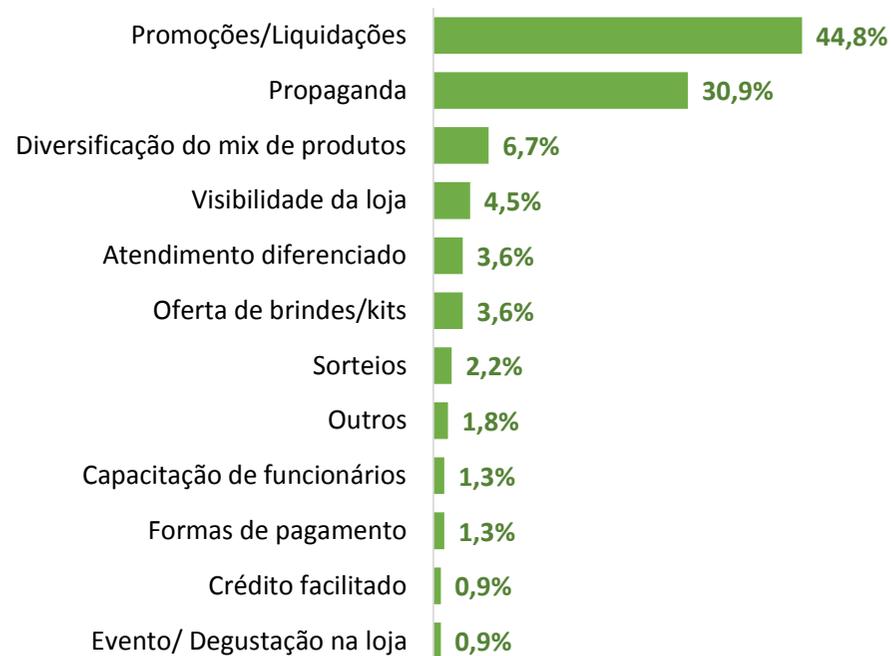
Motivo para vendas piores ⁽¹⁾



⁽¹⁾ Questão de múltiplas respostas. Percentual de entrevistados que citaram cada item.

Ações para o período

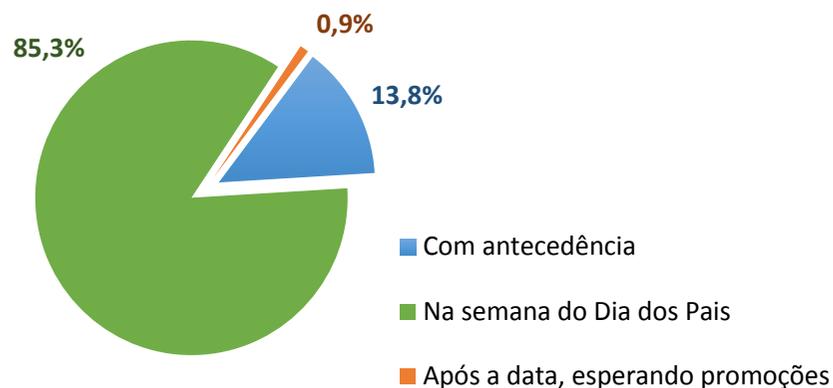
Quais ações a loja adotou para melhorar as vendas no período? ⁽¹⁾



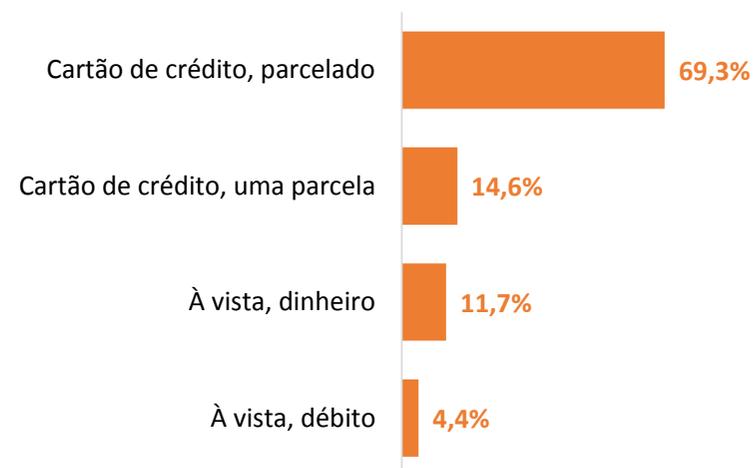
Para melhorar as vendas no período, 44,8% pretendem realizar promoções e liquidações para atrair o consumidor, 30,9% irão investir em propaganda e 6,7% na diversificação do mix de produtos.

Perfil das compras

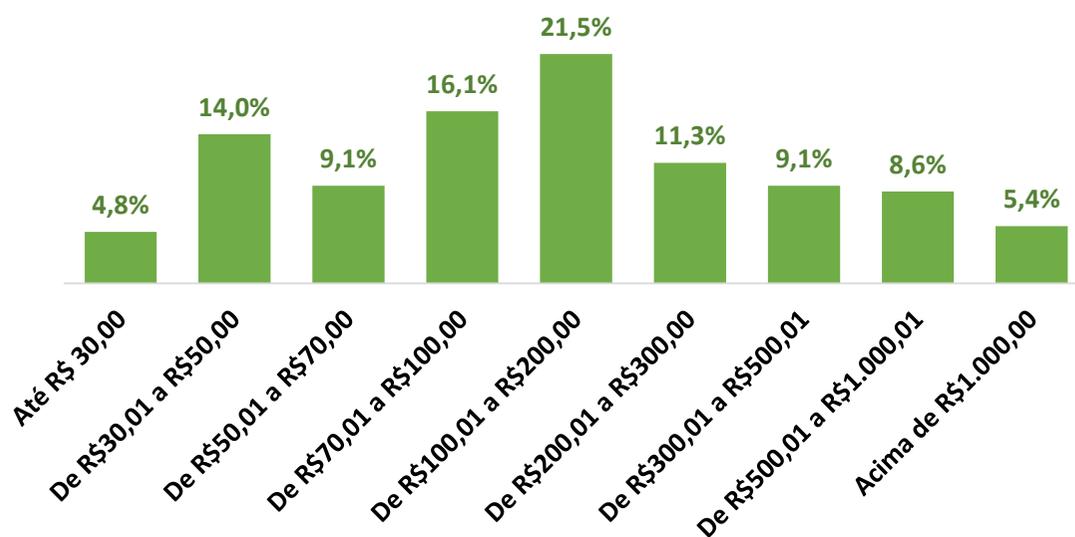
Quando acredita que o consumidor irá realizar as compras da data?



Qual a forma de pagamento o sr.(a) acredita que irá se sobressair nas compras do período?



Qual é o gasto médio esperado para as compras de Dia dos Pais?



A maioria dos empresários acredita (85,3%) que os consumidores ainda não compraram os presentes para o Dia dos Pais e que irão fazer isso na semana da comemoração.

Mais da metade dos empresários espera que o consumidor gaste, em média, um valor de até R\$200,00 em compras, majoritariamente com pagamentos no cartão de crédito.

Metodologia

Pesquisa quantitativa do tipo survey telefônico, baseada em amostra proporcional aos segmentos do comércio varejista das regiões de Belo Horizonte. 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 17 e 20 de julho de 2018. Foram avaliadas 381 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	Filipe de Nascimento Souza Bruno Alisson Batista Gomes 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 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.fecomercomg.org.br