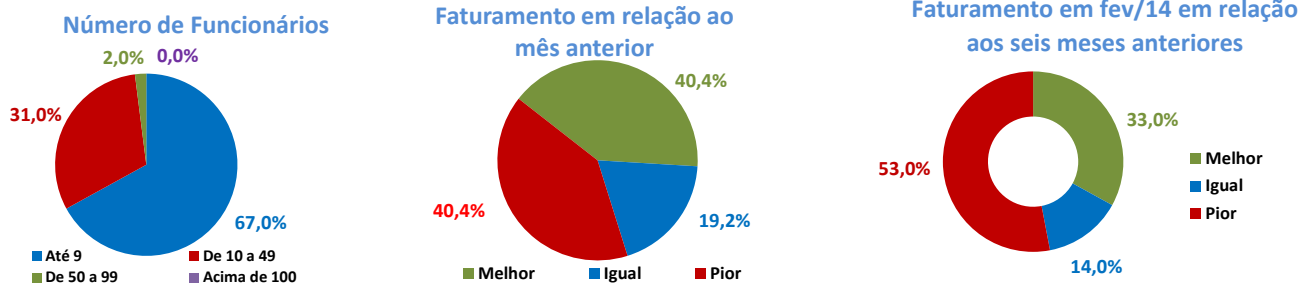


A Pesquisa de Opinião do Comércio Varejista de Belo Horizonte, realizada pela área de Estudos Econômicos do Sistema Fecomércio MG mostra o desempenho dos negócios do comércio varejista no mês anterior e identifica a percepção dos empresários para o mês atual. Esta pesquisa é realizada junto aos empresários do comércio, com estabelecimentos em Belo Horizonte. Trata-se de um valioso instrumento para a compreensão dos movimentos do comércio através de uma visão prospectiva de seu desempenho.

Foram entrevistados 303 empresários do Comércio Varejista de Belo Horizonte, entre os dias 10 e 14 de Março de 2014.



Para 40,4% dos empresários entrevistados, o faturamento de fev/14 foi pior do que o faturamento de jan/14. Já o faturamento de fev/14 em relação aos seis últimos meses, mostrou que 33,0% dos entrevistados tiveram um faturamento melhor, 14,0% tiveram o mesmo faturamento e 53,0% dos empresários, em fev/14, tiveram um piora em seu faturamento.

Faturamento	Estimado* fev/14	Realizado fev/14
Melhor jan/14	70,0%	40,4%
Igual jan/14	21,0%	19,2%
Pior jan/14	8,0%	40,4%

Pergunta: E para fev/14, dentro da realidade da empresa, como deve ser o faturamento?

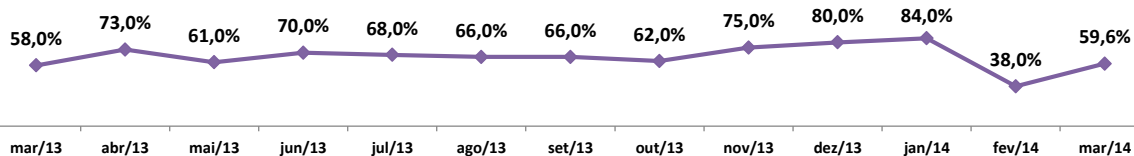
* Pesquisa anterior

Como foi o faturamento em Fevereiro/14:

Melhores do que no mês de Fevereiro/13	26,0%
Iguais ao mês de Fevereiro/13	13,0%
Piores do que o mês de Fevereiro/13	61,0%

Para 26,0% dos empresários entrevistados, o faturamento em Fevereiro/14 foi melhor do que no ano anterior. No entanto, 61,0% tiveram um faturamento abaixo e 13,0% mantiveram seu faturamento.

Vendas melhores ou iguais as realizadas no mês anterior*



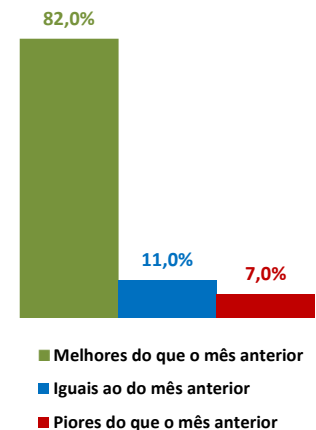
* Pesquisa de mar/14: relativo ao desempenho das vendas do mês de fev/14

Faturamento de Fevereiro/14 em relação a Janeiro/14

Atividade Econômica	Melhor	Igual	Pior	Total
Calçados e artigos de viagem	3,7%	0,7%	4,0%	8,4%
Discos, CD, DVD e fitas	0,0%	0,0%	0,7%	0,7%
Eletroeletrônicos	2,3%	3,0%	4,4%	9,7%
Hipermercados e Supermercados	3,0%	0,3%	0,7%	4,0%
Informática	2,0%	0,7%	2,7%	5,4%
Joias e Acessórios	2,0%	0,0%	2,0%	4,0%
Livrarias e papelerias	2,0%	0,7%	0,3%	3,0%
Material de construção	0,7%	1,0%	1,0%	2,7%
Material Esportivo	1,7%	0,3%	1,0%	3,0%
Móveis e decoração	2,3%	1,3%	1,7%	5,4%
Ótica	3,4%	0,0%	1,3%	4,7%
Perfumaria	0,7%	2,3%	2,7%	5,7%
Produtos Alimentícios	1,7%	1,7%	2,0%	5,4%
Produtos Farmacêuticos	3,0%	2,0%	2,0%	7,0%
Tecidos e artigos de cama, mesa e banho	2,3%	1,7%	1,3%	5,4%
Telefonia	1,3%	1,0%	1,3%	3,7%
Vestuário	8,1%	2,7%	11,1%	21,8%
TOTAL	40,3%	19,5%	40,3%	100%

A heterogeneidade de atividades do comércio varejista proporciona diferentes ritmos de negócios, até mesmo dentro dos próprios segmentos de mercado. Acrescenta-se que os impactos sazonais são tratados de forma diferenciada, o que afeta diretamente o posicionamento estratégico e as análises prospectivas empresariais.

E para Março, como deve ser o faturamento:



Belo Horizonte - Março/14

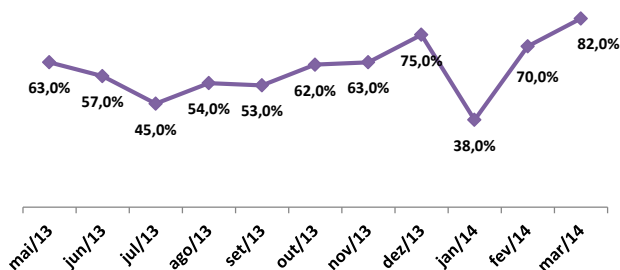
Faturamento - Expectativas	mar/13	mar/14
Melhores do que o mês anterior	65,0%	82,0%
Iguais ao do mês anterior	26,0%	11,0%
Piores do que o mês anterior	9,0%	7,0%

Pergunta: E para Mar/14, dentro da realidade da empresa, como deve ser o faturamento?*

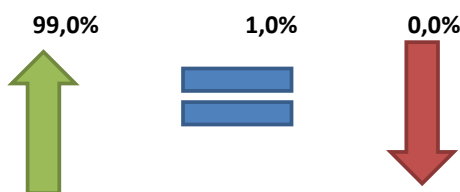
* Pesquisa de igual mês do ano anterior.

Para 82,0% dos empresários entrevistados, o faturamento em Março/14 será melhor do que no mês anterior. Em relação a Março/13, os entrevistados estavam menos otimistas, uma vez que no mesmo período, esse percentual foi de 65,0% e neste mês o percentual foi de 82,0%. No comparativo da expectativa de vendas mensal, o empresário estava mais confiante em mar/14 se comparado a fev/14.

Expectativa de vendas melhores frente ao mês anterior



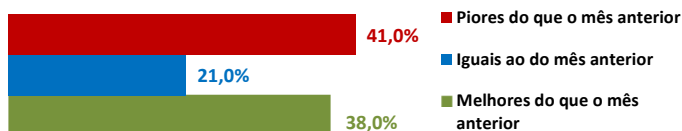
O faturamento de sua empresa daqui a seis meses estará:



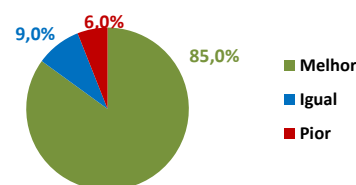
Para a grande maioria dos empresários entrevistados, o faturamento de sua empresa daqui a seis meses estará melhor ou igual, o que demonstra um otimismo nas vendas.

Situação Financeira

Situação financeira do estabelecimento em Fevereiro



Como deverá ficar a situação financeira em Março



A saúde do fluxo de caixa em Fevereiro foi melhor em relação ao mês anterior para 38,0% dos empresários entrevistados, no mês de Janeiro este item correspondeu a 22,0% das respostas. Para 21,0% a situação financeira foi igual ao mês passado, índice maior do que o apurado no mesmo período do mês anterior (19,0%).

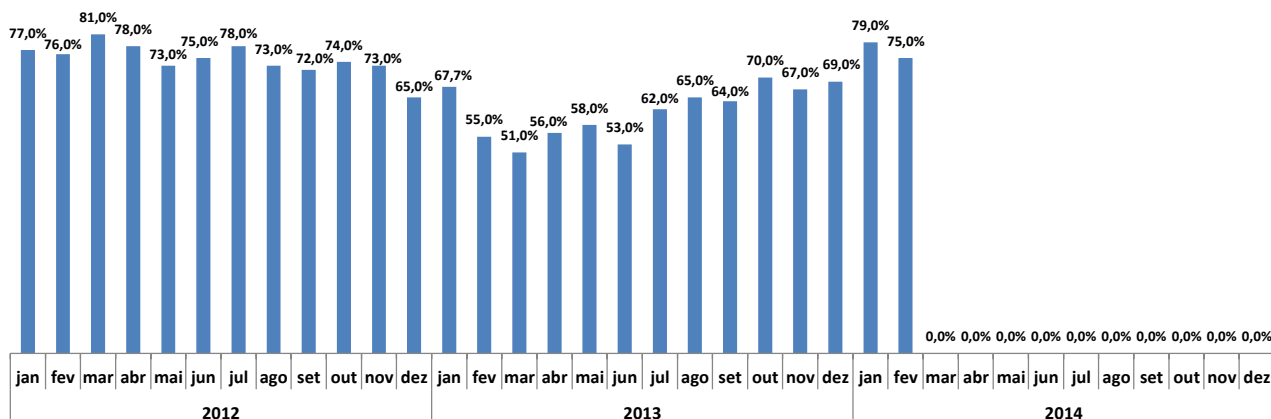
Estoques

Estoque de seus produtos no final de Fevereiro



Dos empresários entrevistados, 75,0% responderam que fecharam o mês com o estoque no ponto ideal, resultado abaixo ao apurado no mês anterior (79,0%). 15,0% dos respondentes fecharam o mês de Fevereiro/14 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 (10,0%).

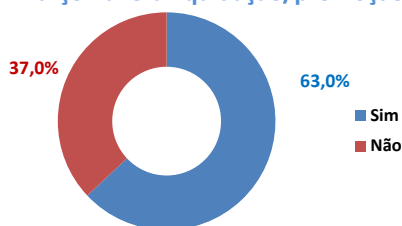
Estoque no Ponto Ideal*
No final do mês



*Posição do mês anterior.

Belo Horizonte - Março/14

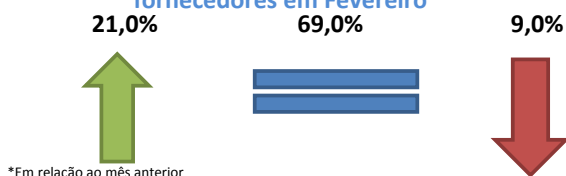
Em Março haverá liquidação/promoção



Dos empresários entrevistados, 63,0% irão fazer Liquidações/Promoções em Março/14. É a hora de o 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.

Número de Pedidos

Como ficou o número de unidades pedidas aos fornecedores em Fevereiro*



*Em relação ao mês anterior

Os investimentos em estoques de mercadorias, em Fevereiro, para serem comercializados em Março/14 mantiveram o mesmo volume para 69,0% dos empresários entrevistados, menor que os 78,0% apurados na pesquisa anterior. 21,0% 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.

Os preços de seus fornecedores

Aumentou em relação ao mês anterior	15,0%
Mantiveram-se em relação ao mês anterior	85,0%
Diminuiu em relação ao mês anterior	1,0%

E para Março os preços devem

Aumentar em relação ao mês passado	5,0%
Mantem em relação ao mês passado	94,0%
Diminuir em relação ao mês passado	1,0%

Em Fevereiro/14, os preços de seus fornecedores se manteve para 85,0% dos empresários entrevistados. Já para 94,0% dos entrevistados, as negociações de estoques a serem comercializadas em Março/14 devem ocorrer em iguais patamares de preços atuais e 5,0% apostam em aumento de preços.

Nível de emprego

Como ficou/ficará o nº. de empregados no estabelecimento em:

	Fevereiro	Expectativa para Março
Aumentaram/Aumentará	5,0%	12,0%
Manteve-se/Manterá	87,0%	84,0%
Diminuiu/Diminuirá	8,0%	4,0%

Em Fevereiro/14 87,0% dos empresários entrevistados, mantiveram a equipe de trabalhadores. Dos entrevistados, 5,0% aumentaram o quadro e 8,0% reduziram.

Para Março/14 84,0% dos empresários planejam manter a equipe, 12,0% aumentá-la e 4,0% 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 atual cenário de economia tem acirrado a demanda por trabalhadores qualificados. As empresas que estão em fase de investimentos em novos pontos ou expansão dos antigos buscam novos profissionais. Isso gera uma maior demanda causando dificuldades para efetuar a contratação. Portanto, o desafio é reter os talentos conquistados e manter a qualidade dos serviços prestados.

Metodologia

Pesquisa quantitativa do tipo survey, baseada em amostra estratificada por regiões de Belo Horizonte. O universo pesquisado foram as empresas do segmento de comércio varejista de Belo Horizonte. O método utilizado para a seleção das lojas foi definido com base no cadastro do departamento de Estudos Econômicos do Sistema Fecomércio MG. A pesquisa foi realizada nos dias 10 a 14 de Março/14. O número de entrevistas foi de 303 respondentes perfazendo uma margem de erro da ordem de 5% para a amostra a um intervalo de confiança de 95%. A amostra foi distribuída em:

Classificação por número de empregados	%
Até 9	67,0%
De 10 a 49	31,0%
De 50 a 99	2,0%
Acima de 100	0,0%
TOTAL	100,0%

Equipe Técnica	
Estudos Econômicos	
Responsável	Gabriel de Andrade Ivo
Analista de Economia	Juan Moreno de Deus
Analista de Pesquisa	Luana Thamiris da Silva de Oliveira
Assistente Administrativo	Dayanne Jéssica da Silva Mendes
Pesquisadoras	Ana Carolina Mayrink Silva
	Daylla Themis Vilefort Campos Sato
	Karen Martins Falcão Vieira
	Priscila Pereira Vieira Freitas