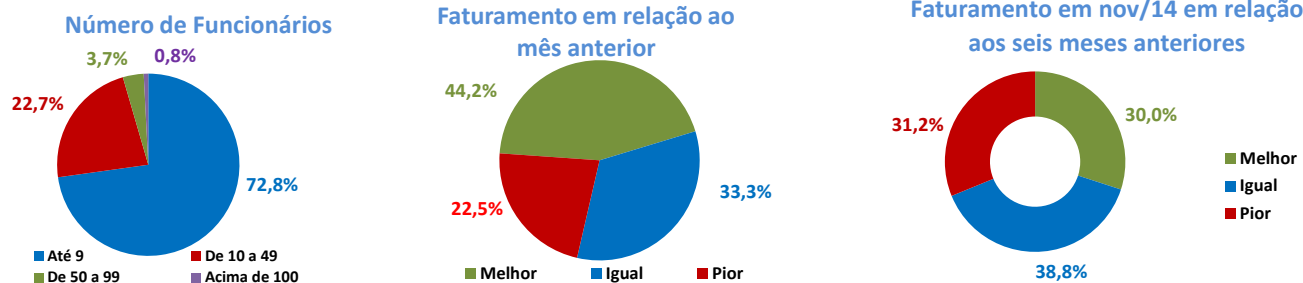


A Pesquisa de Opinião do Comércio Varejista de Belo Horizonte, realizada pela área de Estudos Econômicos do Sistema Fecomércio MG mostra o desempenho dos negócios do comércio varejista no mês anterior e identifica a percepção dos empresários para o mês atual. Esta pesquisa é realizada junto aos empresários 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 383 empresários do Comércio Varejista de Belo Horizonte, entre os dias 1 e 4 de Dezembro de 2014.



Para 44,2% dos empresários entrevistados, o faturamento de nov/14 foi melhor do que o faturamento de out/14. Já o faturamento de nov/14 em relação aos seis últimos meses, mostrou que 30,0% dos entrevistados tiveram um faturamento melhor, 38,8% tiveram o mesmo faturamento e 31,2% dos empresários, em nov/14, tiveram uma piora em seu faturamento.

Faturamento	Estimado* nov/14	Realizado nov/14
Melhor out/14	56,1%	44,2%
Igual out/14	36,2%	33,3%
Pior out/14	7,6%	22,5%

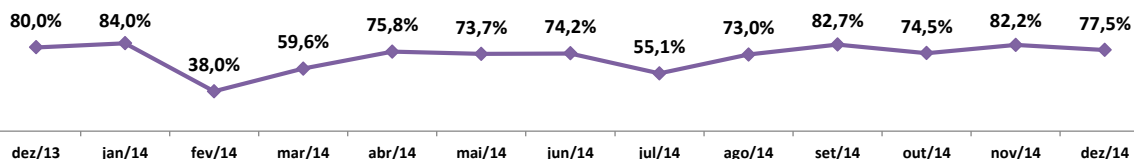
Pergunta: E para nov/14, dentro da realidade da empresa, como deve ser o faturamento?

* Pesquisa anterior

Como foi o faturamento em Novembro/14:	
Melhores do que no mês de Novembro/13	25,0%
Iguais ao mês de Novembro/13	41,1%
Piores do que o mês de Novembro/13	33,9%

Para 25,0% dos empresários entrevistados, o faturamento em Novembro/14 foi melhor do que no ano anterior. No entanto, 33,9% tiveram um faturamento abaixo e 41,1% mantiveram seu faturamento.

Vendas melhores ou iguais as realizadas no mês anterior*

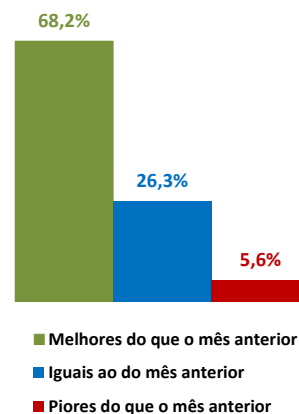


* Pesquisa de dez/14: relativo ao desempenho das vendas do mês de nov/14

Faturamento de Novembro/14 em relação a Outubro/14

Atividade Econômica	Melhor	Igual	Pior	Total
Calçados e artigos de viagem	6,0%	1,6%	1,4%	8,9%
Discos, CD, DVD e fitas	0,3%	0,3%	0,3%	0,8%
Eletroeletrônicos	4,3%	1,4%	0,5%	6,2%
Hipermercados e Supermercados	2,4%	1,6%	0,8%	4,9%
Informática	1,6%	0,5%	1,6%	3,8%
Joias e Acessórios	2,2%	1,4%	0,8%	4,3%
Livrarias e papelerias	0,3%	3,3%	0,8%	4,3%
Material de construção	1,4%	0,8%	1,4%	3,5%
Material Esportivo	1,4%	1,6%	0,3%	3,3%
Móveis e decoração	3,3%	1,4%	1,1%	5,7%
Ótica	1,9%	1,6%	2,2%	5,7%
Perfumaria	3,0%	1,9%	0,3%	5,1%
Produtos Alimentícios	3,3%	3,0%	1,6%	7,9%
Produtos Farmacêuticos	0,8%	3,8%	2,2%	6,8%
Tecidos e artigos de cama, mesa e banho	1,1%	1,1%	2,2%	4,3%
Telefonia	1,9%	1,9%	0,5%	4,3%
Vestuário	9,2%	7,0%	4,6%	20,9%
TOTAL	44,2%	34,1%	22,5%	101%

E para Dezembro, como deve ser o faturamento:



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.

Belo Horizonte - Dezembro/14

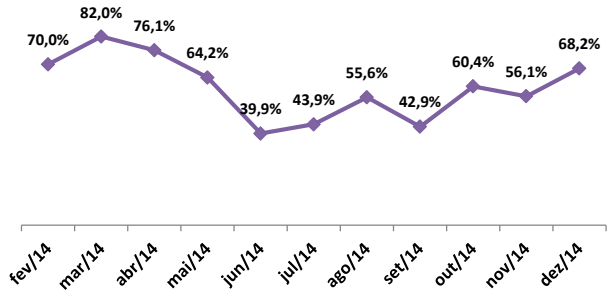
Faturamento - Expectativas	dez/13	dez/14
Melhores do que o mês anterior	↑ 75,0%	↓ 68,2%
Iguais ao do mês anterior	↓ 23,0%	↑ 26,3%
Piores do que o mês anterior	↓ 3,0%	↑ 5,6%

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

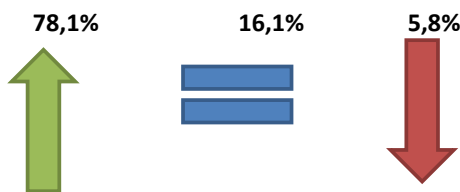
* Pesquisa de igual mês do ano anterior.

Para 68,2% dos empresários entrevistados, o faturamento em Dezembro/14 será melhor do que no mês anterior. Em relação a Dezembro/13, os entrevistados estavam mais otimistas, uma vez que no mesmo período, esse percentual foi de 75,0% e neste mês o percentual foi de 68,2%. No comparativo da expectativa de vendas mensal, o empresário estava mais confiante em dez/14 se comparado a nov/14.

Expectativa de vendas melhores frente ao mês anterior



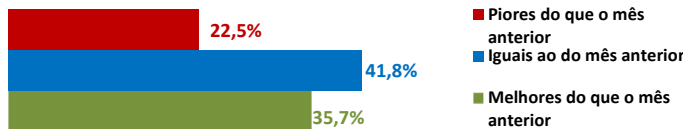
O faturamento de sua empresa daqui a seis meses estará:



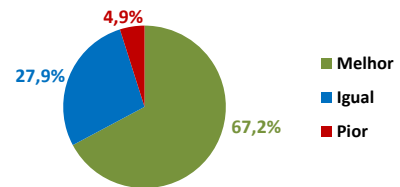
Para 94,2% dos empresários entrevistados, o faturamento de sua empresa daqui a seis meses estará melhor ou igual ao que demonstra um otimismo nas vendas. 5,8% dos entrevistados esperam um faturamento menor nos próximos seis meses, valor igual ao apurado no mês anterior 5,8%.

Situação Financeira

Situação financeira do estabelecimento em Novembro



Como deverá ficar a situação financeira em Dezembro



A saúde do fluxo de caixa em Novembro foi melhor em relação ao mês anterior para 35,7% dos empresários entrevistados, no mês de Outubro este item correspondeu a 40,1% das respostas. Para 41,8% a situação financeira foi igual ao mês passado, índice menor do que o apurado no mesmo período do mês anterior (45,5%).

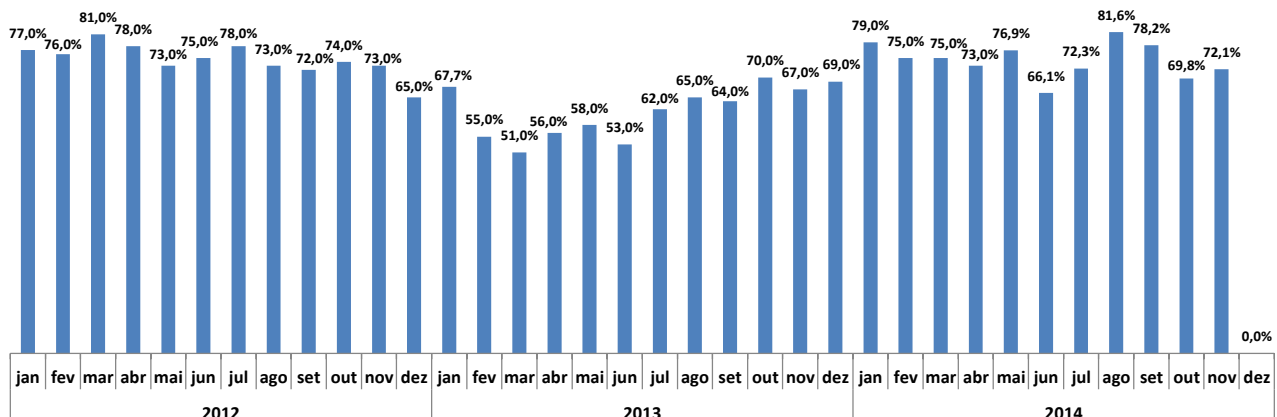
Estoques

Estoque de seus produtos no final de Novembro



Dos empresários entrevistados, 72,1% responderam que fecharam o mês com o estoque no ponto ideal, resultado acima ao apurado no mês anterior (69,8%). 14,5% dos respondentes fecharam o mês de Novembro/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 (11,4%).

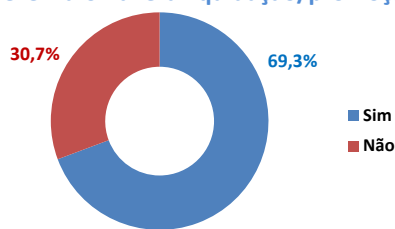
Estoque no Ponto Ideal*
No final do mês



*Posição do mês anterior.

Belo Horizonte - Dezembro/14

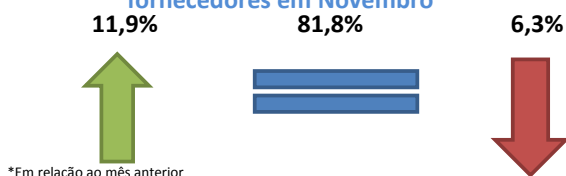
Em Dezembro haverá liquidação/promoção



Dos empresários entrevistados, 69,3% irão fazer Liquidações/Promoções em Dezembro/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 Novembro*



*Em relação ao mês anterior

Os investimentos em estoques de mercadorias, em Novembro, para serem comercializados em Dezembro/14 mantiveram o mesmo volume para 81,8% dos empresários entrevistados, maior que os 78,4% apurados na pesquisa anterior. 11,9% aumentaram o volume de seus pedidos, número inferior 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	13,3%
Mantiveram-se em relação ao mês anterior	85,5%
Diminuiu em relação ao mês anterior	1,2%

E para Dezembro os preços devem

Aumentar em relação ao mês passado	2,7%
Mantem em relação ao mês passado	97,0%
Diminuir em relação ao mês passado	0,3%

Em Novembro/14, os preços de seus fornecedores se manteve para 85,5% dos empresários entrevistados. Já para 97,0% dos entrevistados, as negociações de estoques a serem comercializadas em Dezembro/14 devem ocorrer em iguais patamares de preços atuais e 2,7% apostam em aumento de preços.

Nível de emprego

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

	Novembro	Expectativa para Dezembro
Aumentaram/Aumentará	14,8%	17,1%
Manteve-se/Manterá	83,1%	81,1%
Diminuiu/Diminuirá	2,1%	1,9%

Em Novembro/14 83,1% dos empresários entrevistados, mantiveram a equipe de trabalhadores. Dos entrevistados, 14,8% aumentaram o quadro e 2,1% reduziram.

Para Dezembro/14 81,1% dos empresários planejam manter a equipe, 17,1% aumentá-la e 1,9% 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 da área de Estudos Econômicos do Sistema Fecomércio MG. A pesquisa foi realizada nos dias 1 a 4 de Dezembro/14. O número de entrevistas foi de 383 respondentes perfazendo uma margem de erro da ordem de 5,0% para a amostra a um intervalo de confiança de 95%. A amostra foi distribuída em:

Classificação por número de empregados	%
Até 9	72,8%
De 10 a 49	22,7%
De 50 a 99	3,7%
Acima de 100	0,8%
TOTAL	100,0%

Equipe Técnica	
Estudos Econômicos	
Responsável	Gabriel de Andrade Ivo
Analista de Economia	Caio César Soares Gonçalves
Analista de Pesquisa	Luana Thamiris da Silva de Oliveira
Assistente Administrativo	Dayanne Jéssica da Silva Mendes
Pesquisadores	Daylla Themis Vilefort Campos Sato
	Karen Martins Falcão Vieira
	Marcos Vinicius Martins de Sousa
	Sabrina Cristina Sousa Santos
Estagiário	Vinicius Alves Silva Madeira