

## Setembro/15

A Análise Mensal do Comércio Varejista de Belo Horizonte mostra o desempenho dos negócios do comércio no mês de Agosto/2015 e identifica a percepção dos empresários para o mês de Setembro/2015.

No mês de agosto, **55,8%** dos empresários do comércio varejista da capital mineira alegaram que o faturamento da empresa foi **pior do que o obtido no mês de julho, em média, 24,1%**. O volume se manteve em 18,8% dos empreendimentos e apresentou melhora para os 25,5% restante.

Ao comparar o faturamento obtido no mês de agosto de 2015 com agosto do ano anterior, 2014, a piora atingiu 72,4% do empresariado. Contudo, 65,7% dos empresários esperam que haja uma melhora nas vendas no mês de setembro e apenas 9,8% acreditam que as vendas irão piorar no período.

A saúde do fluxo de caixa foi pior para 63,9% em relação ao mês de Julho. No que se refere aos estoques a maioria das empresas (52,7%) conseguiram fechar o mês no ponto ideal. Ainda sim, **43,7% das empresas avaliadas reduziram o número de unidades pedidas aos fornecedores para o mês de setembro**. Entre as demais empresas apenas 10% aumentaram o volume do pedido e 46,3% mantiveram a quantidade.



A maioria das vendas realizadas na cidade foram feitas a vista (dinheiro, cartão de débito ou cheque a vista), 59,4% e as demais realizadas a prazo 40,6%.

**O cartão de crédito representa 71,8% das vendas realizadas a prazo.** Os cheques representam 16,5% e os cartões de crédito próprio, 6,2%.

Cerca de 98% do empresariado da capital trabalha com cartões de crédito e 70,4% das empresas que realizam esse tipo de venda a prazo parcela em até 6 vezes.

As promoções estimulam as compras por impulso e giram os estoques, medida que fortalece o caixa da empresa. No período, houveram promoções e liquidações em 73,1% das empresas avaliadas, número 9 p.p. inferior ao obtido no mês de julho. Para o mês de setembro, 68,4% das empresas irão realizar promoções e liquidações como estratégia para aumentar o faturamento e amenizar a queda nas vendas.



**Nota:**

\* De acordo com a RAIS 2013 em Belo Horizonte são 48.730 estabelecimentos do comércio varejista

Foram entrevistados 378 empresários do Comércio Varejista de Belo Horizonte, entre os dias 1 e 4 de Setembro de 2015.

## Perfil das empresas

73,0% das empresas de Belo Horizonte possuem até 9 pessoas em seu quadro de funcionários, o que caracteriza microempresas.

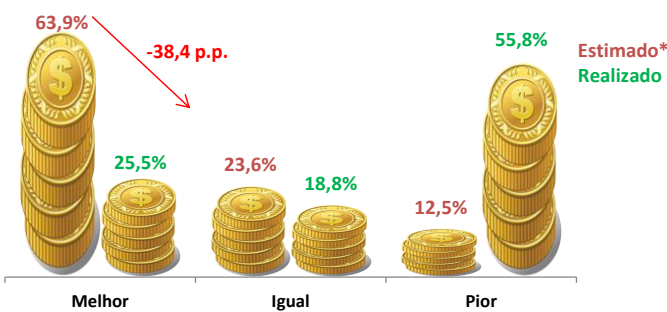


## Tempo de atuação da empresa no mercado

Até 02 anos	6,8%
De 2 a 5 anos	19,3%
De 5 a 10 anos	21,0%
De 10 a 20 anos	26,2%
De 20 a 50 anos	22,9%
Acima de 50 anos	3,8%

## Faturamento

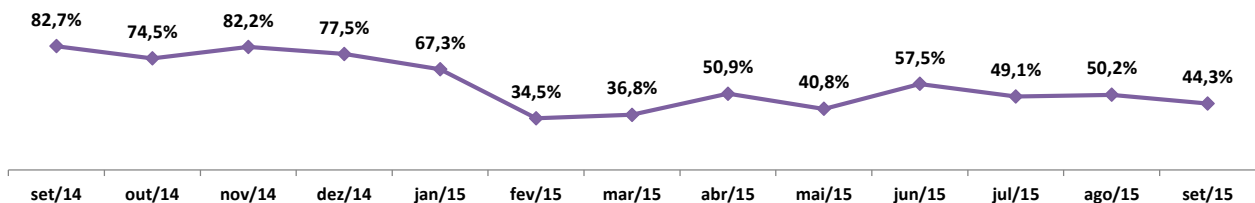
	Faturamento de Agosto em relação à Julho	Faturamento em ago/15 em relação aos seis meses anteriores	Faturamento em ago/15 x ago/14
Melhor	25,5%	18,3%	14,5%
Igual	18,8%	21,0%	13,1%
Pior	55,8%	60,7%	72,4%



O faturamento dos empresários de Belo Horizonte em Agosto/15, foi melhor para 25,5% dos empresários em relação à Julho, mas 38,4 p.p. a menos que o percentual de empresários que esperavam melhorar o faturamento no mês. 44,3% do empresariado vendeu mais ou igual ao mês anterior, porém, esse percentual foi inferior em 38,4 se comparado ao mesmo período de 2014.

\* Pergunta da pesquisa anterior: E para ago/15, dentro da realidade da empresa, como deve ser o faturamento?

## Vendas melhores ou iguais as realizadas em relação ao mês anterior\*



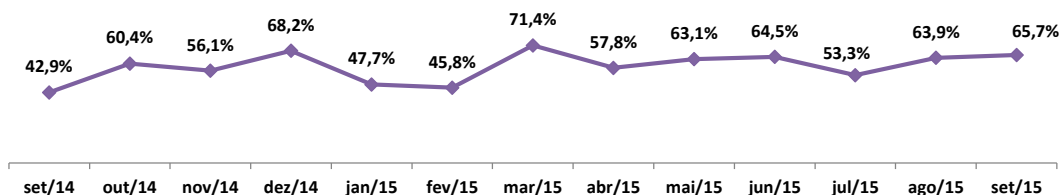
\* Pesquisa de set/15: relativo ao desempenho das vendas do mês de ago/15

## Expectativas do faturamento

Faturamento - Expectativas	set/14	set/15
Melhores do que o mês anterior	42,9%	65,7%
Iguais ao do mês anterior	52,4%	22,0%
Piores do que o mês anterior	4,7%	12,4%

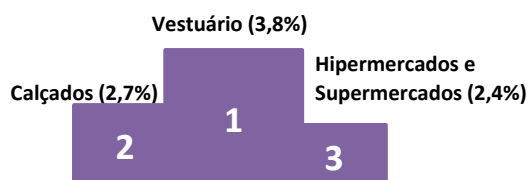
Para 65,7% dos empresários entrevistados, o faturamento em Setembro/15 será melhor do que no mês anterior. Em relação a Setembro/14, os entrevistados estavam menos otimistas, uma vez que no mesmo período, esse percentual foi de 42,9%.

## Expectativa de faturamento melhor frente ao mês anterior

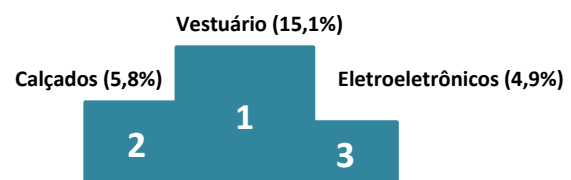


## Atividades econômicas do Comércio Varejista

Três segmentos que mais faturaram em ago/15 quando comparado ao mês anterior foram:



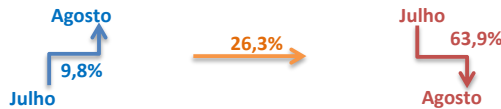
Três primeiros segmentos que esperam aumentar as vendas no próximo mês



## Situação Financeira



A saúde do fluxo de caixa em Agosto foi melhor em relação ao mês anterior para 9,8% dos empresários entrevistados, no mês de Julho este item correspondeu a 17,8% das respostas. Para 26,3% a situação financeira foi igual ao mês passado, índice maior do que o apurado no mês anterior (22,0%).



Para os próximos seis meses, 77,4% dos empresários de Belo Horizonte esperam melhorar a situação financeira da empresa.

## Estoques

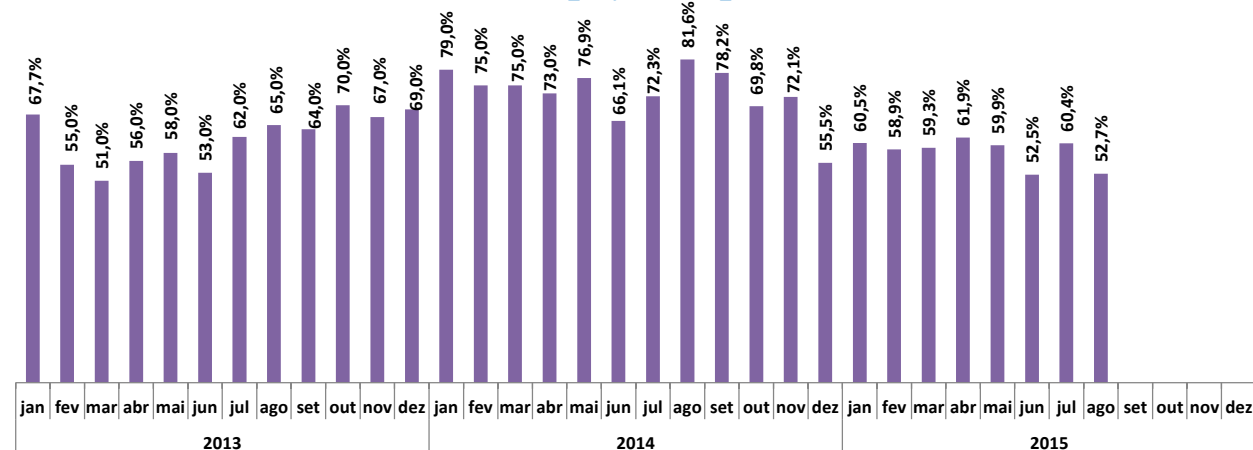
### Estoque de seus produtos no final de Agosto



Dos empresários entrevistados, 52,7% responderam que fecharam o mês com o estoque no ponto ideal, resultado abaixo ao apurado no mês anterior (60,4%). 27,6% dos respondentes fecharam o mês de Agosto/15 com o estoque acima do esperado. O percentual de empresários que fecharam o mês com o estoque abaixo do ideal, foi Igual do que no mês anterior (19,7%).



### Estoque Final do Ponto Ideal\* \_No ponto Ideal\_



\*Posição do mês anterior.

## Liquidações e Promoções

**73,1%** dos empresários de Belo Horizonte, realizaram liquidações/promoções em ago/15.

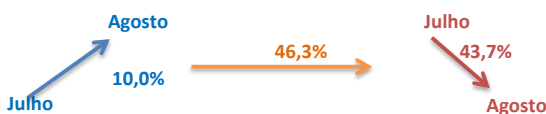


Dos empresários entrevistados, 68,4% irão fazer Liquidações/Promoções em Setembro/15. É a hora do consumidor ficar atento às oportunidades de aliar preço e qualidade, otimizando seu poder de compra. Pelo lado do lojista é possível girar os estoques dos artigos, estimulando as compras por impulso, e fortalecer 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.

**68,4%**  
Farão liquidações e promoções neste mês!

## Número de Pedidos

### Número de unidades pedidas aos fornecedores em Agosto\*



\*Em relação ao mês anterior

Os investimentos em estoques de mercadorias, em Agosto, para serem comercializados em Setembro/15 mantiveram o mesmo volume para 46,3% dos empresários entrevistados, menor que os 49,1% apurados na pesquisa anterior. 10,0% 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.

## Preços dos Fornecedores



Em Agosto/15, os preços de seus fornecedores se manteve para 47,5% dos empresários entrevistados.



### Expectativas dos preços dos fornecedores para Setembro

Irão aumentar em relação ao mês anterior **25,7%**  
 Irão manter em relação ao mês anterior **71,3%**  
 Irão diminuir em relação ao mês anterior **3,0%**

## Número de Empregados

Como ficou/ficará o nº. de empregados no estabelecimento em:	Agosto	Expectativa para Setembro
Aumentaram/Aumentará	↓ 3,2%	↑ 6,4%
Manteve-se/Manterá	↓ 77,2%	↑ 88,9%
Diminuiu/Diminuirá	↑ 19,6%	↓ 4,7%

Para Setembro/15, 88,9% dos empresários planejam manter a equipe, 6,4% aumentá-la e 4,7% 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 quadro de funcionários.

## Meios de Pagamentos

### Vendas a Prazo

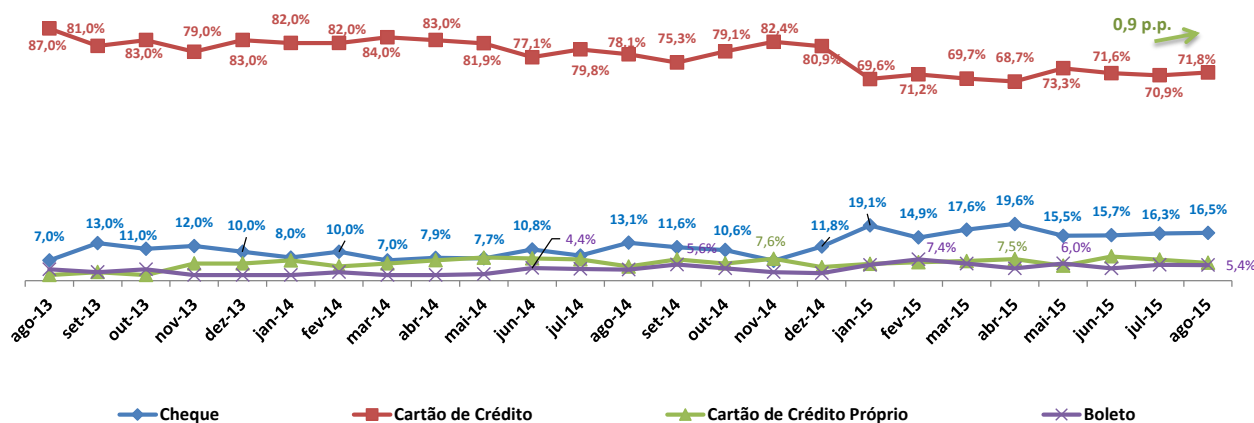
Os dados referem-se às operações realizadas no mês de ago/15

Receitas de Vendas	%
À vista (cartão de débito, dinheiro e cheque)	59,4%
Vendas a Prazo (cartão de crédito, cheque pré-datado, etc.)	40,6%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>



**71,8%**  
Das vendas a prazo, foram feitas através do cartão de crédito em Belo Horizonte

### Formas de Vendas a Prazo



Em ago/15 os cheques responderam por 16,5% das vendas a prazo, índice superior ao mês anterior. Já os boletos e os cartões de crédito próprio, responderam por 5,4% e 6,2% respectivamente.

### Cartão de Crédito

Dos empresários consultados, 97,9% trabalharam/aceitaram Cartão de Crédito em ago/15, houve um aumento em relação a sondagem anterior (97,6%). 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.



### Cartão de Crédito Próprio (Private Label)

O Cartão de Crédito Próprio (private label) está presente nos negócios de 8,5% do total das empresas pesquisadas. Grandes redes varejistas vêm expandindo sua área de abrangência através dos cartões próprios que estreitam relacionamento, especialmente com o público de menor renda, ao garantir liquidez e posicionamento social. Além disso, fazem uso do recurso "volta às lojas" para efetuar os pagamentos das parcelas abrindo possibilidades de novas compras.

Nº de parcelas	Nº de parcelas		
	ago/15	jul/15	jun/15
1	0,0%	2,7%	0,0%
2	21,9%	29,7%	35,9%
3	12,5%	18,9%	7,7%
4	15,6%	5,4%	2,6%
5	18,8%	5,4%	10,3%
6	9,4%	8,1%	15,4%
7	0,0%	0,0%	0,0%
8	0,0%	0,0%	0,0%
9	0,0%	2,7%	0,0%
10	3,1%	8,1%	2,6%
12	6,3%	5,4%	7,7%
14	9,4%	8,1%	7,7%
15	0,0%	0,0%	2,6%
18	0,0%	0,0%	5,1%
20	0,0%	0,0%	0,0%
24	3,1%	5,4%	2,6%
36	0,0%	0,0%	0,0%

Até 6 parcelas em ago/15 representou 70,4% dos parcelamentos.

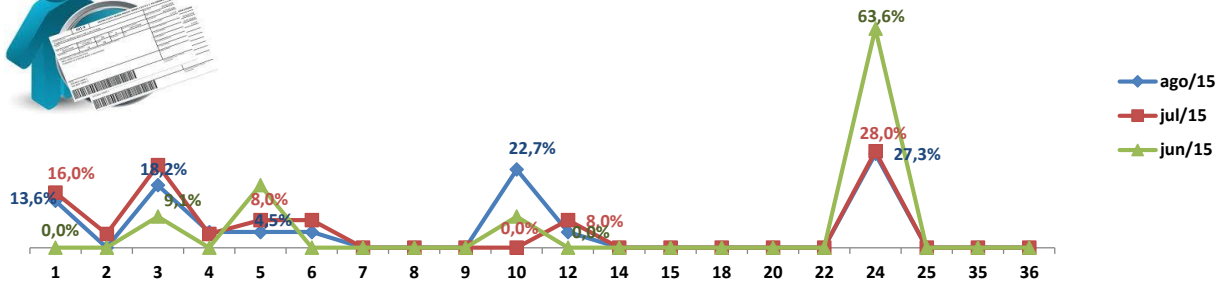
Até 6 parcelas em ago/15 representou 78,1% dos parcelamentos.

## Carnê/Boletos

A taxa de juro média cobrada no carnê gira em torno de 6% ao mês e ainda assim o consumidor opta por um número maior de parcelas aumentando as chances de acumular as suas dívidas e acabar pagando juros por elas.

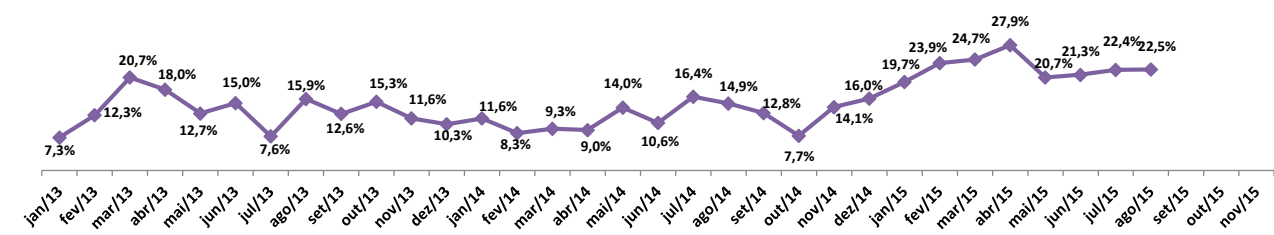
### Número de parcelas

Até 6 parcelas em ago/15 representou 45,5% dos parcelamentos.



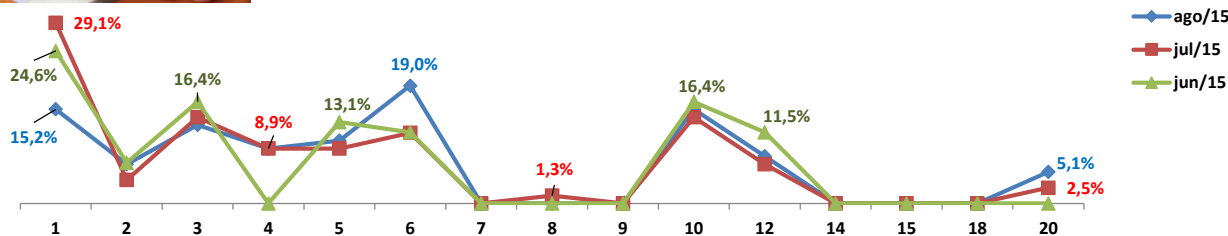
## Cheque Pré-datado

### Aceite de Cheque



### Número de parcelas

Até 6 parcelas em ago/15 representou 72,2% dos parcelamentos.

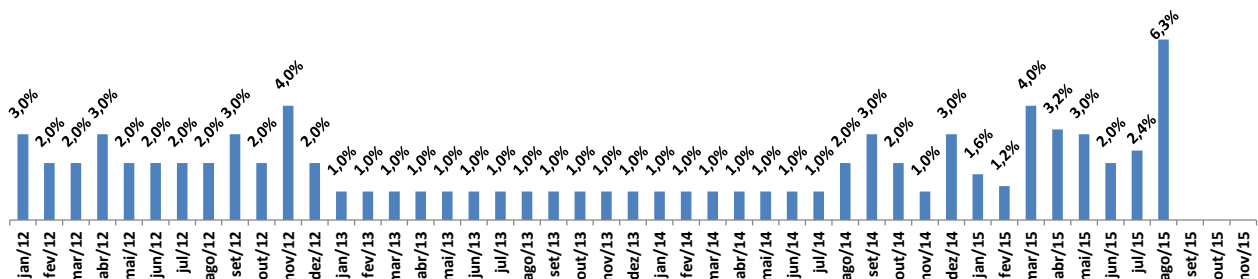


## Medidas contra a Inadimplência

Ações	ago/15	jul/15	jun/15	mai/15	abr/15	mar/15	fev/15
Restringe o recebimento de cheques pré-datados	0,0%	0,7%	0,0%	3,3%	1,0%	1,1%	0,0%
Prioriza o uso do Cartão de Crédito	0,3%	0,7%	0,4%	0,0%	2,4%	0,7%	2,8%
Utiliza Cadastro	0,3%	0,4%	0,0%	0,4%	0,3%	0,4%	1,6%
Desconto para pagamento em dinheiro	0,3%	0,4%	2,9%	1,8%	2,7%	0,7%	1,6%
Capacita colaboradores ( vendedores, caixas)	21,0%	18,7%	20,5%	17,8%	18,8%	18,1%	15,3%
Cheque só p/ cliente Fidelizado	4,8%	4,2%	2,6%	4,7%	8,5%	8,1%	7,8%
Condiciona volume de compra a prazo	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%
Cheque pré-datado com prazo menor	0,0%	0,0%	0,4%	0,4%	0,0%	0,4%	0,3%
Não aceita cheques	73,1%	74,9%	73,3%	71,6%	66,2%	70,5%	70,3%

Os empresários afirmaram que o risco ao receber cheques é 45,9% da empresa e 54,1% da financeira.

### Percentual de Cheques devolvidos





**Metodologia**

Pesquisa quantitativa do tipo survey telefônico, baseada em amostra estratificada das atividades econômicas do Comércio Varejista e regiões de Belo Horizonte. O universo pesquisado foram as empresas do segmento de 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 nos dias 1 a 4 de Setembro/15. O número de entrevistas foi de 378 empresas perfazendo uma margem de erro da ordem de 5,0% para a amostra a um intervalo de confiança de 97%.

**Equipe Técnica****Estudos Econômicos**

Analista de Pesquisa	Elisa Castro da Mata Ferreira
Analista de Economia	Guilherme Lucas Moreira Dias de Almeida
Assistente Administrativo	Dayanne Jéssica da Silva Mendes
Pesquisadores	Daylla Themis Vilefort Campos Sato
	Marcos Vinicius Martins de Sousa
	Sabrina Cristina Sousa Santos
	Sara Ângela dos Santos
Jovem Aprendiz	Yanna Paula Araújo da Silva