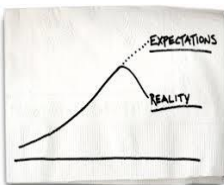


Outubro/15

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

Seguindo a tendência de queda no faturamento para os empresários do comércio varejista de Belo Horizonte em 2015, setembro apresentou um gap de -47,1 p.p. para os empresários da capital que esperavam melhorar as vendas nesse mês. 65,7% dos empresários acreditavam que o faturamento seria melhor mas apenas 18,5% avistaram tal melhora.



O faturamento do mês se comparado ao mesmo período do ano passado, melhorou para apenas 14,7% dos empresários. Os 59,9% que tiveram um faturamento pior do que o apresentado em agosto, viram suas vendas cair em média 22,7%.

Para 62,6% dos empresários, outubro será melhor que setembro, a expectativa está maior do que o percentual apurado no mesmo período do ano anterior, onde 60,4% disseram esperar aumento nas vendas no mês. Mesmo com o cenário econômico instável muitos empresários estão otimistas com a melhora no caixa em outubro devido, principalmente, a chegada do Dia das Crianças e a proximidade das festas de fim de ano. No entanto, 10,6% acreditam que as vendas serão piores do que foram em setembro, ou seja, nem mesmo uma data com forte apelo emocional será capaz de alavancar as vendas.

Em relação aos estoques no final de setembro, 57,5% dos empresários afirmaram que fecharam o mês no ponto ideal, 4,8 p.p. acima do valor apurado em agosto.

Isso ocorreu porque alguns empresários se planejaram comprando uma quantidade menor de produtos do que estavam acostumados a adquirir de seus fornecedores e realizando promoções, 72,3% realizaram promoções no período.



Ainda assim, 24,1% disseram que fecharam o mês com estoques acima do ponto ideal.

Para amenizar esse cenário de vendas abaixo do esperado, 73,2% do empresariado da capital mineira farão liquidações e promoções como uma tentativa de atrair consumidores às lojas no mês de outubro. É importante também que o empresário ofereça descontos estimulando as compras por impulso, alie preço e qualidade, ofereça descontos para pagamento no dinheiro, entre outras pequenas ações que acabam “conquistando” o consumidor na hora da compra.



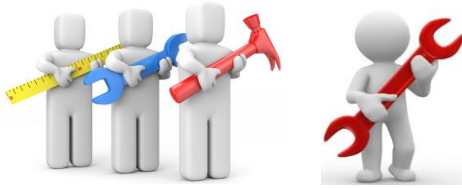
Nota:

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

Foram entrevistados 377 empresários do Comércio Varejista de Belo Horizonte, entre os dias 7 e 13 de Outubro de 2015.

Perfil das empresas

71,8% das empresas de Belo Horizonte possuem até 9 pessoas em seu quadro de funcionários, o que caracteriza microempresas.

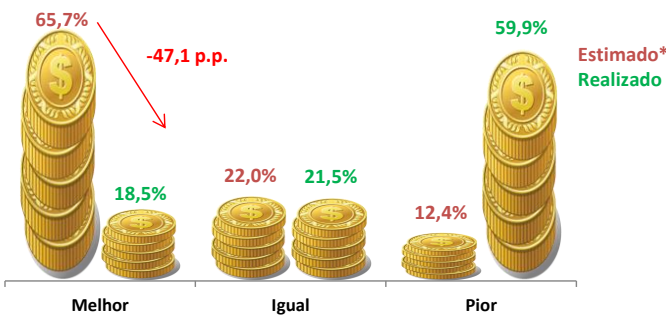


Tempo de atuação da empresa no mercado

Até 02 anos	4,4%
De 2 a 5 anos	18,6%
De 5 a 10 anos	22,2%
De 10 a 20 anos	24,7%
De 20 a 50 anos	23,3%
Acima de 50 anos	6,7%

Faturamento

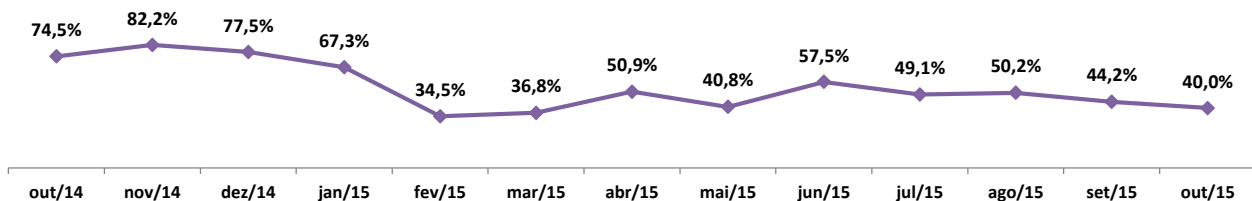
	Faturamento de Setembro em relação à Agosto	Faturamento em set/15 em relação aos seis meses anteriores	Faturamento em set/15 x set/14
Melhor	18,5%	14,5%	14,7%
Igual	21,5%	31,2%	15,8%
Pior	59,9%	54,3%	69,4%



O faturamento dos empresários de Belo Horizonte em Setembro/15, foi melhor para 18,5% dos empresários em relação à Agosto, mas 47,1 p.p. a menos que o percentual de empresários que esperavam melhorar o faturamento no mês. 40,0% do empresariado vendeu mais ou igual ao mês anterior, porém, esse percentual foi inferior em 34,5 se comparado ao mesmo período de 2014.

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

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



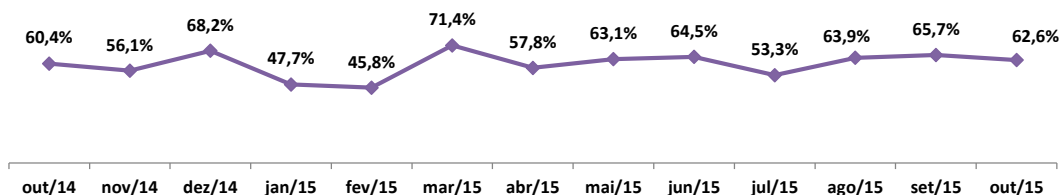
* Pesquisa de out/15: relativo ao desempenho das vendas do mês de set/15

Expectativas do faturamento

Faturamento - Expectativas	out/14	out/15
Melhores do que o mês anterior	60,4%	62,6%
Iguais ao do mês anterior	32,3%	26,8%
Piores do que o mês anterior	7,3%	10,6%

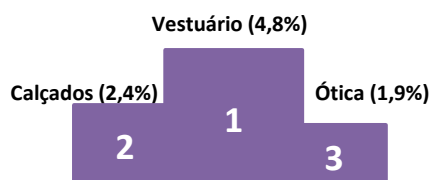
Para 62,6% dos empresários entrevistados, o faturamento em Outubro/15 será melhor do que no mês anterior. Em relação a Outubro/14, os entrevistados estavam menos otimistas, uma vez que no mesmo período, esse percentual foi de 60,4%.

Expectativa de faturamento melhor frente ao mês anterior

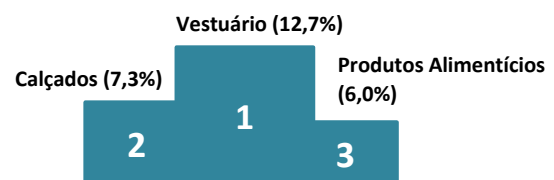


Atividades econômicas do Comércio Varejista

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



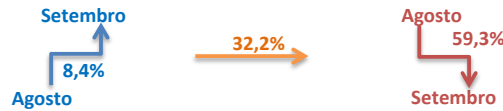
Três primeiros segmentos que esperam aumentar as vendas no mês



Situação Financeira



A saúde do fluxo de caixa em Setembro foi melhor em relação ao mês anterior para 8,4% dos empresários entrevistados, no mês de Agosto este item correspondeu a 9,8% das respostas. Para 32,2% a situação financeira foi igual ao mês passado, índice maior do que o apurado no mês anterior (26,3%).



Para os próximos seis meses, 75,1% dos empresários de Belo Horizonte esperam melhorar a situação financeira da empresa.

Estoques

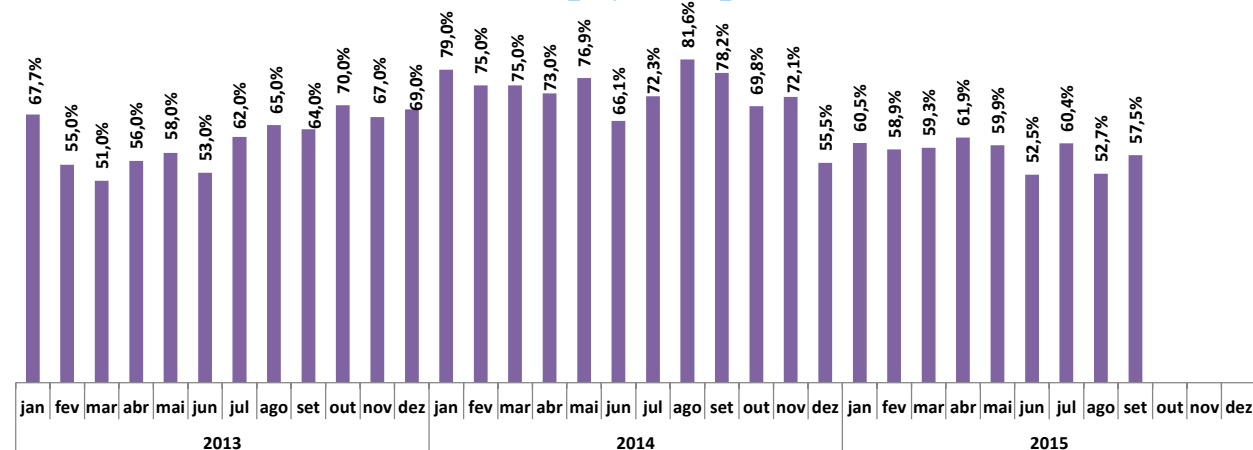
Estoque de seus produtos no final de Setembro



Dos empresários entrevistados, 57,5% responderam que fecharam o mês com o estoque no ponto ideal, resultado acima ao apurado no mês anterior (52,7%). 24,1% dos respondentes fecharam o mês de Setembro/15 com o estoque acima do esperado. O percentual de empresários que fecharam o mês com o estoque abaixo do ideal (18,4%), foi menor do que no mês anterior (19,7%).



Estoque Final do Ponto Ideal* _No ponto Ideal_



*Posição do mês anterior.

Liquidações e Promoções

72,3% dos empresários de Belo Horizonte, realizaram liquidações/promoções em set/15.

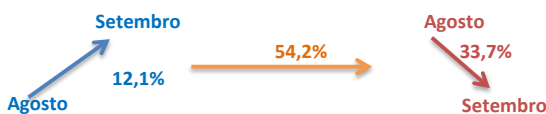


Dos empresários entrevistados, 73,2% irão fazer Liquidações/Promoções em Outubro/15. É a hora do consumidor ficar atento às oportunidades de aliar preço e qualidade, otimizando seu poder de compra. Pelo lado do lojista é possível girar os estoques dos artigos, estimulando as compras por impulso, e fortalecer 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.

73,2%
Farão liquidações e promoções neste mês!

Número de Pedidos

Número de unidades pedidas aos fornecedores em Setembro*



*Em relação ao mês anterior

Os investimentos em estoques de mercadorias, em Setembro, para serem comercializados em Outubro/15 mantiveram o mesmo volume para 54,2% dos empresários entrevistados, maior que os 46,3% apurados na pesquisa anterior. 12,1% 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.

Preços dos Fornecedores



Em Setembro/15, os preços de seus fornecedores se manteve para 49,1% dos empresários entrevistados.



Expectativas dos preços dos fornecedores para Outubro

Irão aumentar em relação ao mês anterior **27,5%**
 Irão manter em relação ao mês anterior **69,0%**
 Irão diminuir em relação ao mês anterior **3,5%**

Número de Empregados

Como ficou/ficará o nº. de empregados no estabelecimento em:	Setembro	Expectativa para Outubro
Aumentaram/Aumentará	↑ 5,6%	↓ 4,9%
Manteve-se/Manterá	↓ 76,1%	↑ 91,3%
Diminuiu/Diminuirá	↑ 18,4%	↓ 3,8%

Para Outubro/15, 91,3% dos empresários planejam manter a equipe, 4,9% aumentá-la e 3,8% 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

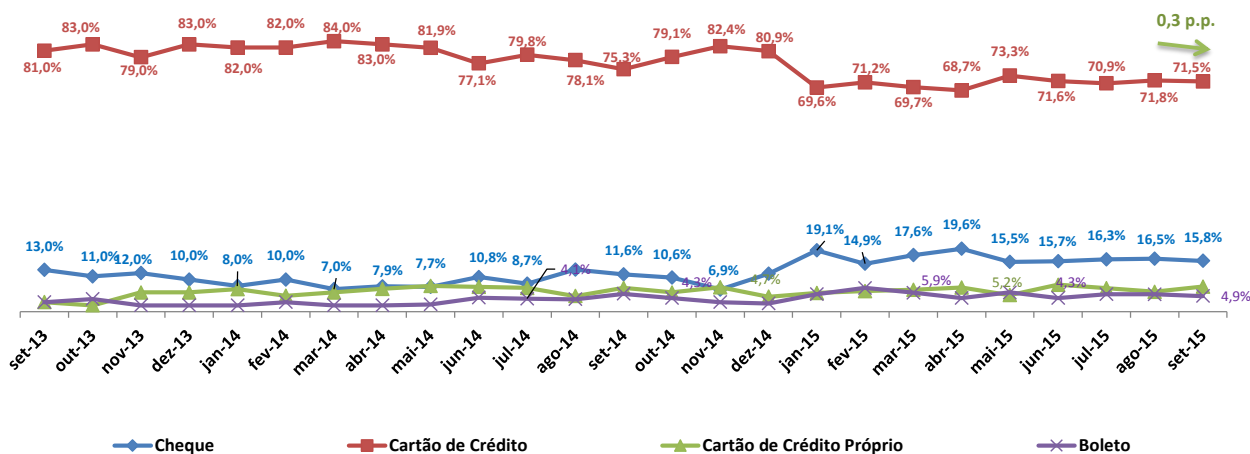
Os dados referem-se às operações realizadas no mês de set/15

Receitas de Vendas	%
À vista (cartão de débito, dinheiro e cheque)	59,2%
Vendas a Prazo (cartão de crédito, cheque pré-datado, etc.)	40,8%
Total	100,0%



71,5%
Das vendas a prazo, foram feitas através do cartão de crédito em Belo Horizonte

Formas de Vendas a Prazo



Em set/15 os cheques responderam por 15,8% das vendas a prazo, índice inferior ao mês anterior. Já os boletos e os cartões de crédito próprio, responderam por 4,9% e 7,8% respectivamente.

Cartão de Crédito

Dos empresários consultados, 97,1% trabalharam/aceitaram Cartão de Crédito em set/15, houve um recuo em relação a sondagem anterior (97,9%). 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 10,6% 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	set/15	ago/15	jul/15
1	0,6%	2,2%	1,1%
2	7,3%	8,4%	8,8%
3	18,5%	16,8%	21,5%
4	9,8%	7,3%	8,3%
5	9,5%	11,4%	12,7%
6	28,9%	24,2%	23,8%
7	0,3%	0,3%	0,6%
8	0,0%	0,8%	0,8%
9	0,0%	0,3%	0,0%
10	17,9%	19,6%	15,5%
12	7,3%	8,7%	6,6%
13	0,0%	0,0%	0,0%
14	0,0%	0,0%	0,0%
18	0,0%	0,0%	0,0%
24	0,0%	0,0%	0,3%
36	0,0%	0,0%	0,0%

Até 6 parcelas em set/15 representou 71,1% dos parcelamentos.

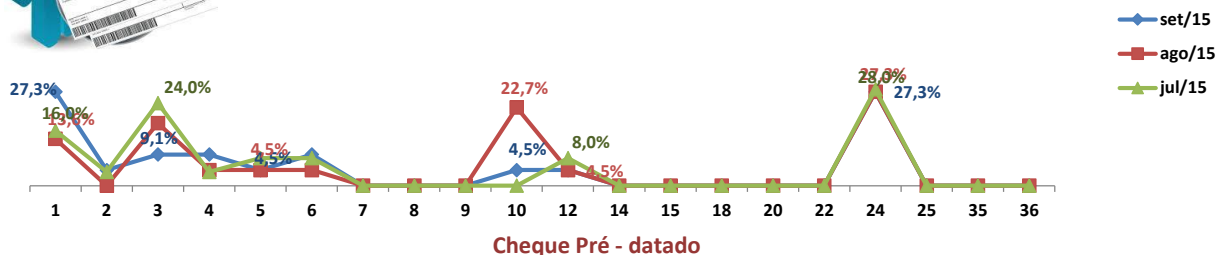
Até 6 parcelas em set/15 representou 74,5% dos parcelamentos.

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.

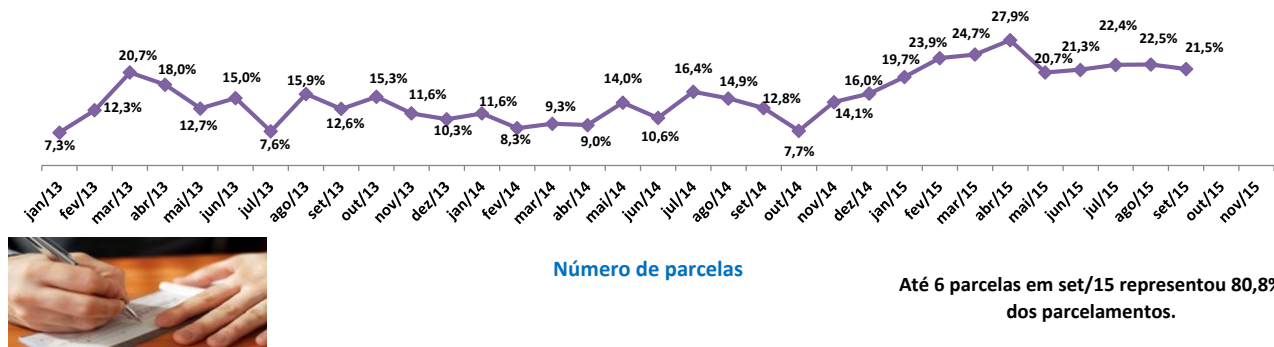
Número de parcelas

Até 6 parcelas em set/15 representou 63,6% dos parcelamentos.



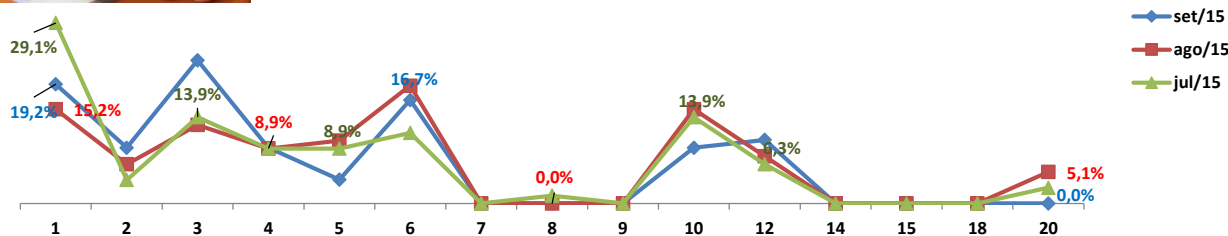
Cheque Pré-datado

Aceite de Cheque



Número de parcelas

Até 6 parcelas em set/15 representou 80,8% dos parcelamentos.

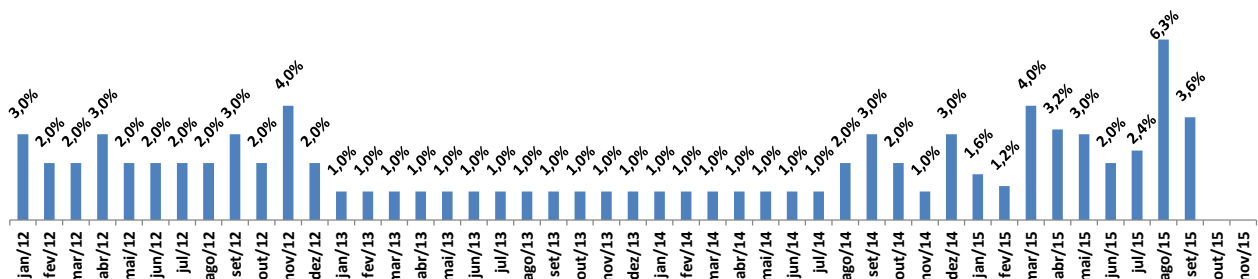


Medidas contra a Inadimplência

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

Os empresários afirmaram que o risco ao receber cheques é 42,0% da empresa e 58,0% 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 7 a 13 de Outubro/15. O número de entrevistas foi de 377 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**

Responsável	Guilherme Lucas Moreira Dias de Almeida
Analista de Pesquisa	Elisa Castro da Mata Ferreira
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