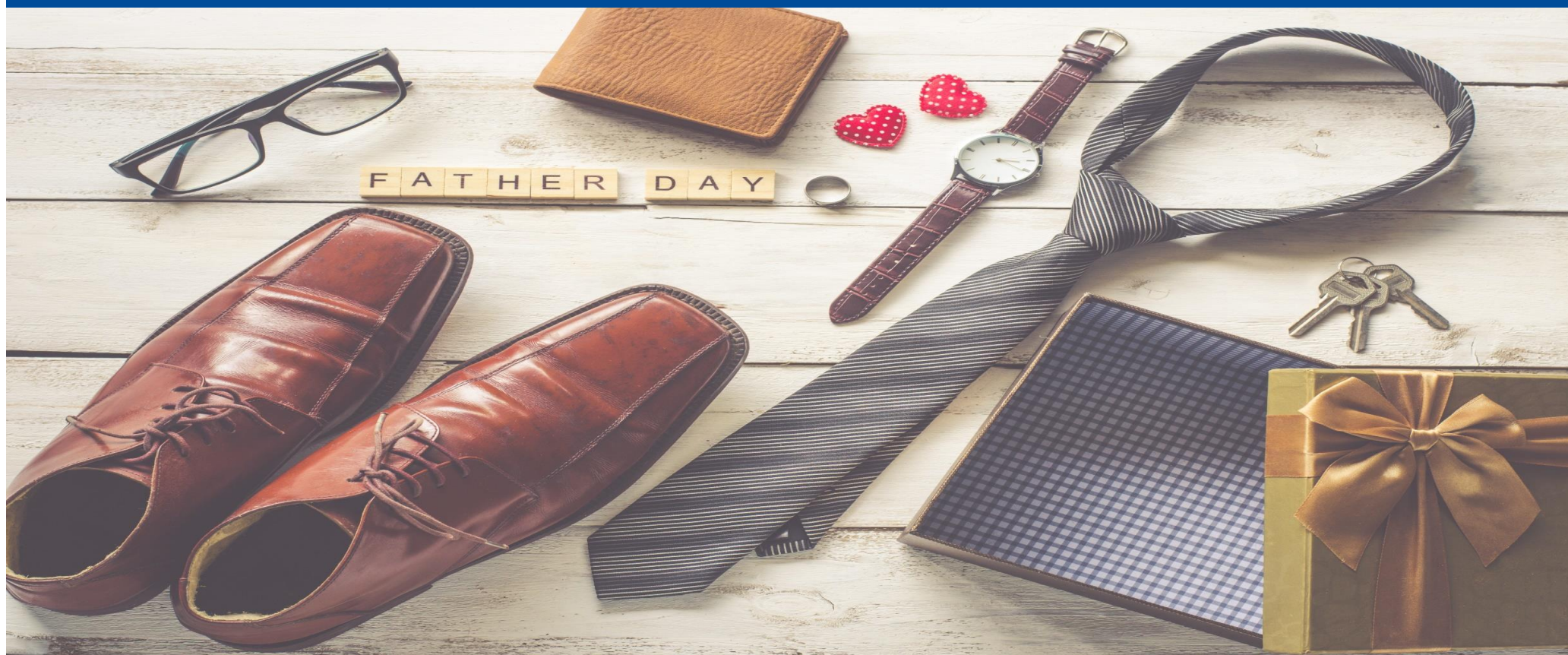


Expectativas do Comércio Varejista - Dia dos Pais 2017



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 se dá 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.



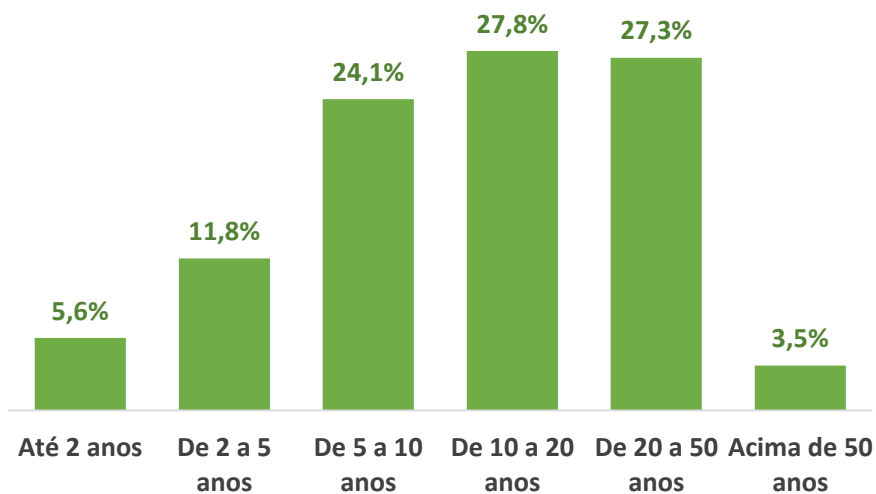
O período que envolve o Dia dos Pais afeta 52,9% das empresas do comércio varejista da cidade de Belo Horizonte

A data gera um impacto para 52,9% 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 outros artigos de uso pessoal e doméstico (69,4%); supermercados, hipermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo (66,0%); e tecidos, vestuário e calçados (49,3%).

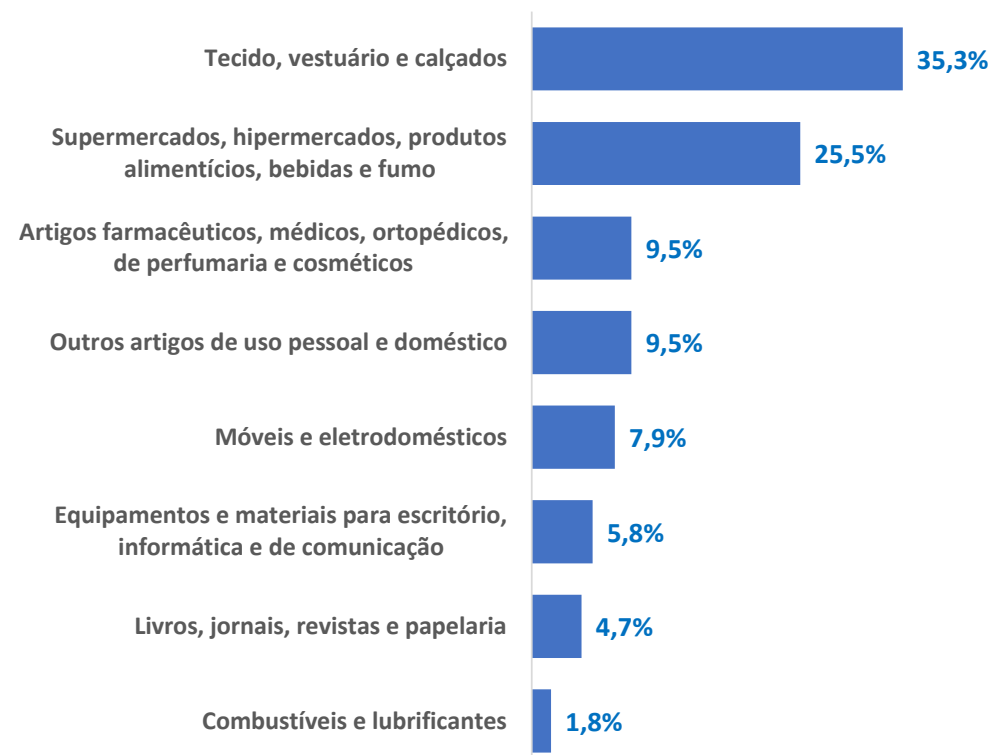
A crise econômica, o consumidor mais cauteloso e a queda nas vendas fazem com que 24,5% dos empresários acreditem que o desempenho da loja será inferior ao ano de 2016. Para melhorar as vendas no período, 60,8% pretendem investir em promoções e liquidações para atrair o consumidor e 24,4% irão investir em propaganda.

Perfil das empresas

Tempo de atuação da empresa



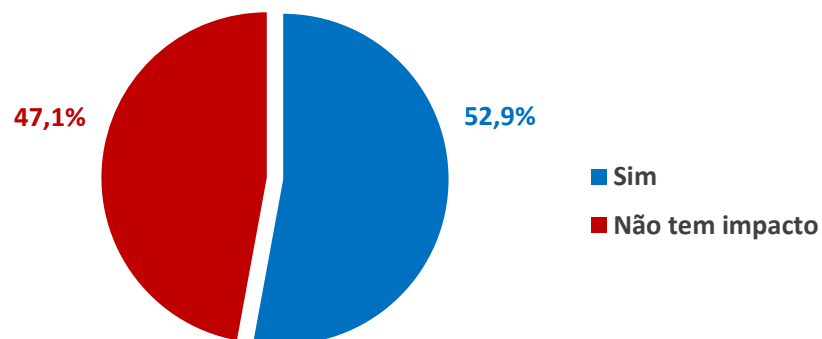
Segmento da empresa



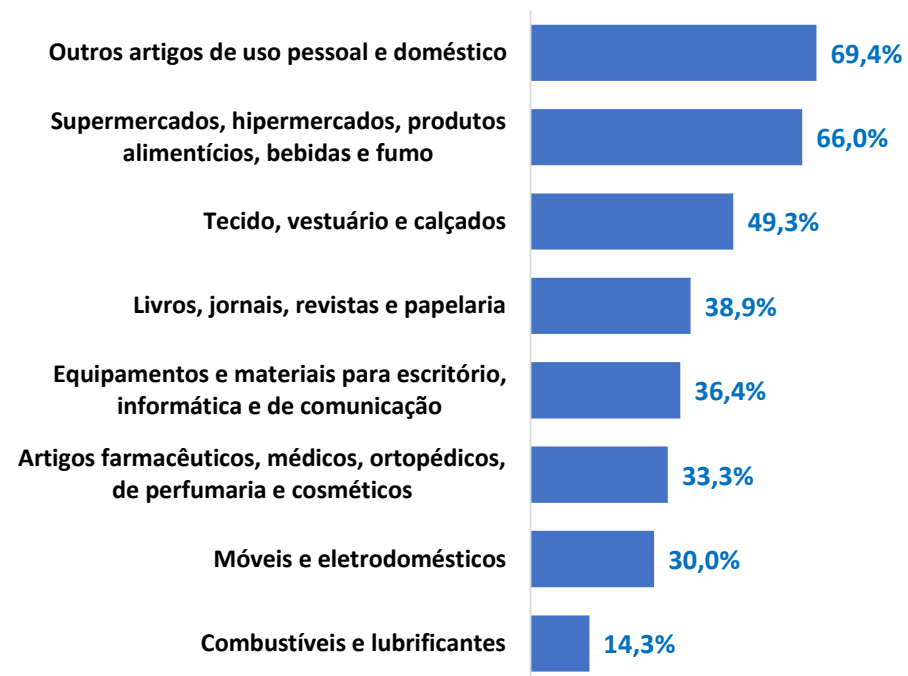
71,7% das empresas de Belo Horizonte possuem até nove pessoas em seu quadro de funcionários, o que caracteriza microempresas.

Impacto do Dia dos Pais na venda da loja

A data altera as vendas da loja?



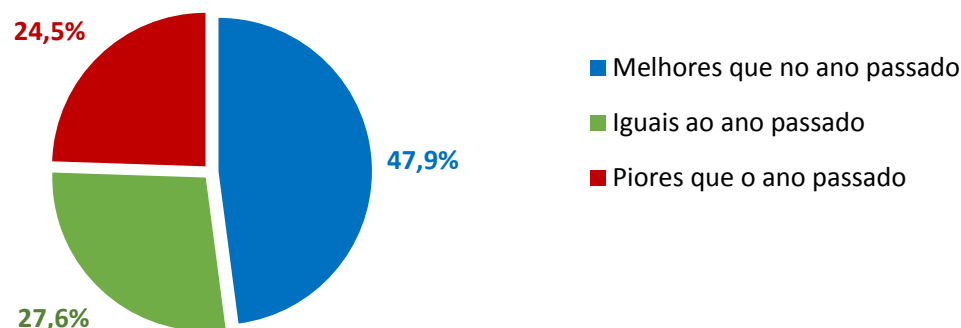
O período do Dia dos Pais gera um impacto positivo para 52,9% das empresas do comércio varejista da cidade de Belo Horizonte. O impacto ocorre, principalmente, no segmento de outros artigos de uso pessoal e doméstico (69,4%); supermercados, hipermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo (66,0%) e tecidos, vestuário e calçados (49,3%).



76,6% 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			
	2016	2015	2014
Melhores	37,8%	28,1%	43,1%
Iguais	36,7%	31,3%	33,2%
Piores	25,5%	40,6%	23,7%

Entre as empresas que são impactadas pela data na cidade, aproximadamente 76% acreditam que as vendas este ano serão iguais ou melhores que as do ano passado. O valor afetivo da data (17,4%) e o otimismo/esperança (12,0%) foram os principais motivos apontados para a expectativa por esse resultado.

A crise econômica (53,2%) e o consumidor mais cauteloso (12,8%) fazem aproximadamente 24% das empresas acreditarem que as vendas no período serão inferiores as do ano de 2016.

Motivo para vendas melhores ⁽¹⁾



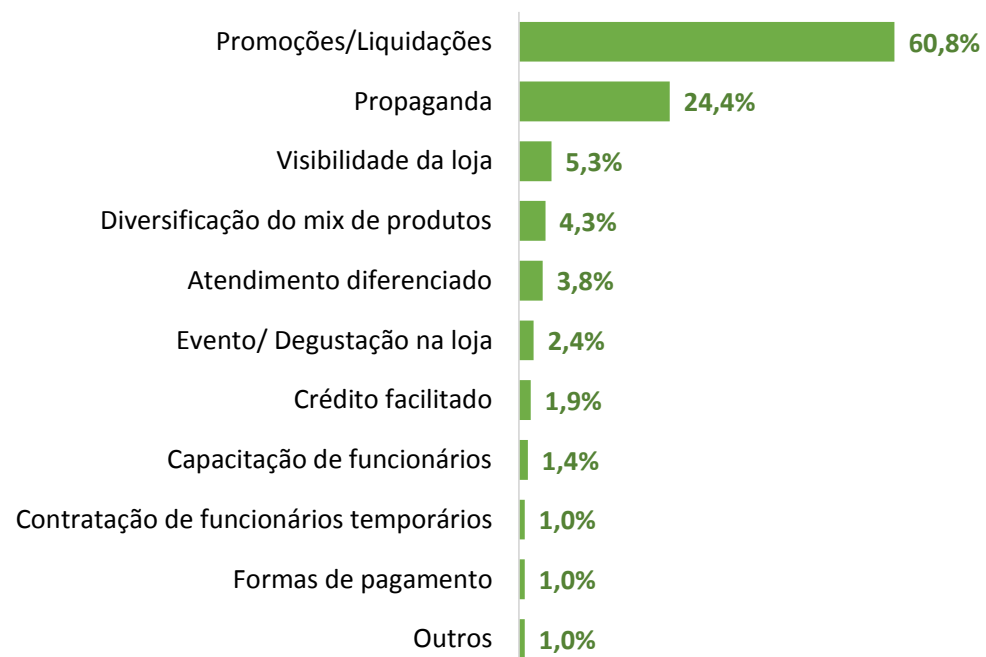
Motivo para vendas piores ⁽¹⁾



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

Ações para o período

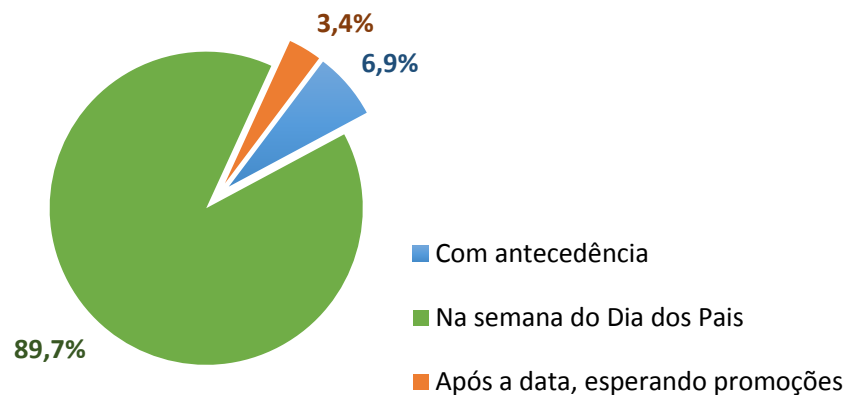
Quais ações a loja adotou para melhorar as vendas no período? ⁽¹⁾



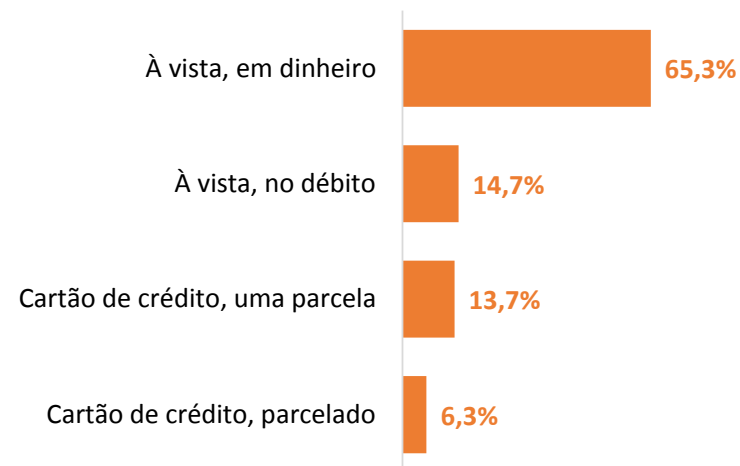
Para melhorar as vendas no período, 60,8% pretendem realizar promoções e liquidações para atrair o consumidor, 24,4% irão investir em propaganda e 5,3% na visibilidade da loja.

Perfil das compras

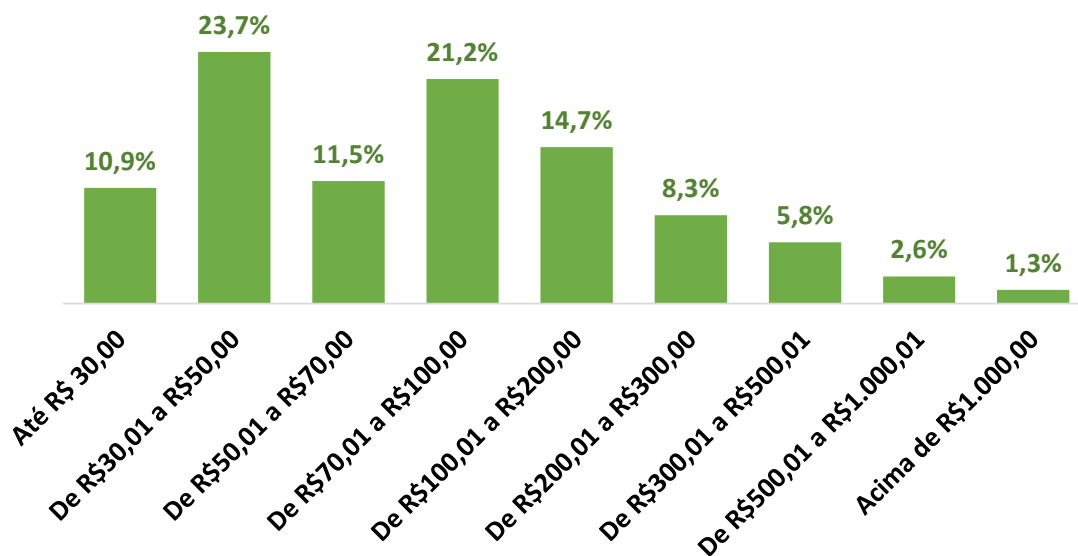
Quando acredita que o consumidor irá realizar as compras da data?



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 (89,7%) 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\$100,00 em compras, majoritariamente com pagamentos à vista.

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 12 e 19 de julho de 2017. Foram avaliadas 380 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 administrativo	Dayanne Jéssica da Silva Mendes
Pesquisadores	Filipe de Nascimento Souza Joyce do Nascimento Silva Sabrina Cristina Sousa Santos 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