



# ***Sondagem de Opinião do Lojista***

## ***Expectativas Empresariais para 2012***

### ***Apresentação***

A percepção dos empresários é extremamente relevante para traçar a moldura prospectiva da economia. O ritmo da atividade é dado pelas decisões empresariais, cujas ações impulsionam a produção, o emprego, os tributos e os investimentos, num circuito dinâmico e vital. A manutenção da estabilidade monetária estimulou os processos de inclusão social e financeira que, por sua vez, garantiram significativas mudanças no formato e nas relações dos aparelhos produtivos e de distribuição. Contudo, o ambiente interno está suscetível aos movimentos instáveis da economia global, haja vista a crise fiscal europeia, que afetam a rede negocial.

Acompanhar o comportamento dos consumidores e dos concorrentes em seus processos de escolhas e gestão, respectivamente, exige uma postura atenta dos gestores que vai além de multiplicação de lojas, mas que se estendem a canais, produtos, serviços diferenciados e atitude sustentável. O fácil acesso a informações permite a ampliação constante de preferências e inovações dinamizando as relações de mercado, por sua vez, influenciadas pelo ambiente macroeconômico.

A **Fecomércio Minas** realizou esta sondagem com vistas a traçar um cenário da percepção empresarial para o início de 2012. As projeções apontam para inflação acima da meta, 5,50% do IPCA, crescimento econômico de 3,4% para uma taxa de juros Selic de 9,5% ao ano. O objetivo é criar indicadores de percepção empresariais sobre o mercado e conjuntura econômica. A partir daí, pode-se traçar um desenho estratégico para o comércio varejista.



## Sumário das Respostas

- Na opinião de 82,1% dos empresários as vendas do primeiro trimestre de 2012 serão melhores que as realizadas no primeiro trimestre de 2011.
- O total de empresários que apostam em vendas maiores (82%) é abaixo dos 91,8% apurados na sondagem de 2011. Todavia, o número é significativo e mostra confiança no futuro do mercado.
- Em 2012, os principais fatores que poderão afetar positivamente o desempenho do varejo são: estabilidade monetária (12,8%); crédito para investimento (12,8%); investimentos governamentais (12,2%); ações de regulação do cartão de crédito (11,2%), confiança das pessoas na economia (10,7%) e expectativa de redução das taxas de juros (10,4%).
- Em 2012, os principais fatores que poderão afetar negativamente o desempenho do varejo são: juros elevados (26,3%); carga tributária elevada (18,4%), elevação da inadimplência (12,0%); desemprego (8,7%), alto endividamento das pessoas (8,4%).
- Para estimular os negócios no primeiro trimestre/2012, as ações mais citadas foram: realizar liquidações (26,9%), aumento dos prazos ofertados (13,3%), treinamento de equipes (12,8%), ampliação do mix de produtos (8,8%) e antecipação de lançamentos (7,7%).



*- Quanto ao trabalho temporário, 57,2% dos respondentes não irão efetivá-las. Contudo, 30% temos planos de realizar essa ação e 12,8% estão avaliando a possibilidade.*

*- Em 2012, o foco e a estratégia da empresa mais citados foram preço (29,9%) e a qualidade dos itens comercializados (29,6%). Também mereceram atenção: a formação de estoques ágeis e diversificados; a formação de equipes/capacitação; gestão do capital de giro; reforço da marca, informatização e reforma física e tecnológica dos estabelecimentos.*

*- Do total de entrevistados, 76,7% não irão aumentar os prazos para financiamentos.*

*- 64,3% dos empresários entrevistados estão confiantes nos efeitos positivos do “pacote” de medidas de estímulos ao comércio interno implementado pelo governo. 63,6% já praticam preços diferenciados de acordo com o IPI reduzido.*

*O primeiro trimestre do ano tem forte influência sazonal devido ao período pós-Natal, a pesada agenda tributária municipal e estadual.*

*Assim, é o período das tradicionais liquidações de verão. A sondagem mostrou uma percepção positiva do empresário em relação ao futuro da economia, sustentado pelo crédito, confiança e investimento governamental. Acrescentam-se também os fatores de ordem microeconômica, tais como, importância da equipe, dos estoques e da gestão do giro.*



## Metodologia

Pesquisa quantitativa baseada em amostra do tipo probabilística, sendo estratificada por universo as lojas situadas nos principais pontos do comércio varejista das regionais de Belo Horizonte: Barreiro, Centro-Sul, Leste, Nordeste, Noroeste, Oeste, Pampulha e Venda Nova. O método utilizado para a seleção das empresas foi o sorteio aleatório sem reposição. No período **05 a 13 de dezembro de 2011** foram entrevistados **300** lojistas. O erro amostral é da ordem de até 5,0 pontos percentuais dos resultados para a amostra como um todo e intervalo de confiança de 95%<sup>1</sup>

## Resultados

A estrutura temática abordou:

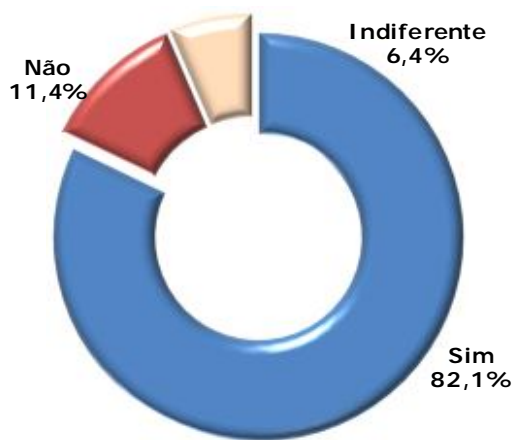
- *Expectativa de vendas para o primeiro trimestre de 2012;*
- *Fatores que podem afetar positivamente as vendas;*
- *Fatores que podem afetar negativamente as vendas;*
- *Ações feitas para estimular os negócios;*
- *Efetivação de mão-de-obra temporária;*
- *Foco e estratégias para 2012; e*
- *Incentivos governamentais.*

---

<sup>1</sup> Nota técnica: Como os dados em percentual aparecem arredondados pode ser que a soma ultrapasse os 100% ou fique aquém deste.

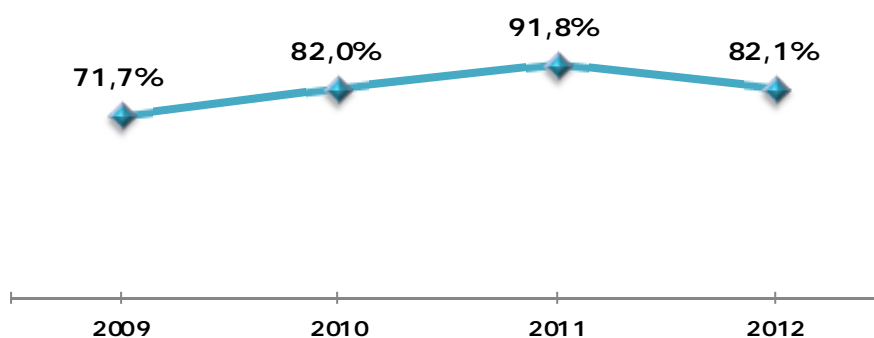
*Expectativas para o Primeiro Trimestre 2012*

**As vendas no primeiro trimestre de 2012 serão melhores que as realizadas no primeiro trimestre de 2011?**



Fonte: Sistema Fecomércio Minas/DE

**Expectativas de vendas melhores no primeiro trimestre**



Fonte: Sistema Fecomércio Minas/DE

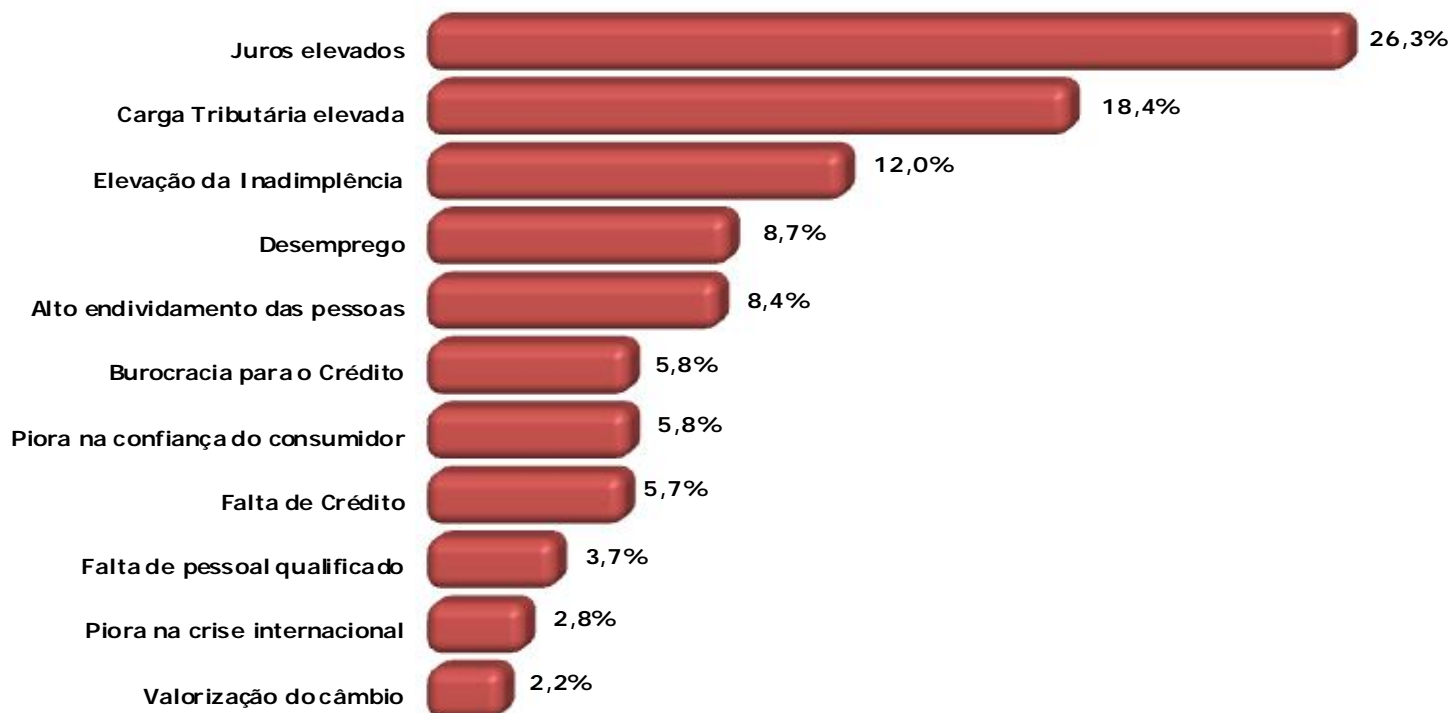
*Fatores que podem afetar as vendas positivamente*

**Em 2012, o que pode afetar positivamente as vendas do varejo?**



## Fatores que podem afetar as vendas negativamente

Em 2012, o que pode afetar negativamente as vendas do comércio?



Fonte: Sistema Fecomércio Minas / DE

*Ações para estimular os negócios*

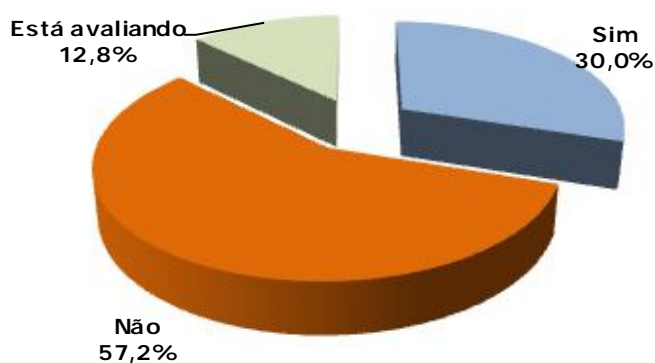
Quais ações serão feitas para estimular as vendas no primeiro trimestre de 2012?



Fonte: Sistema Fecomércio Minas/DE

*Efetivação de mão de obra*

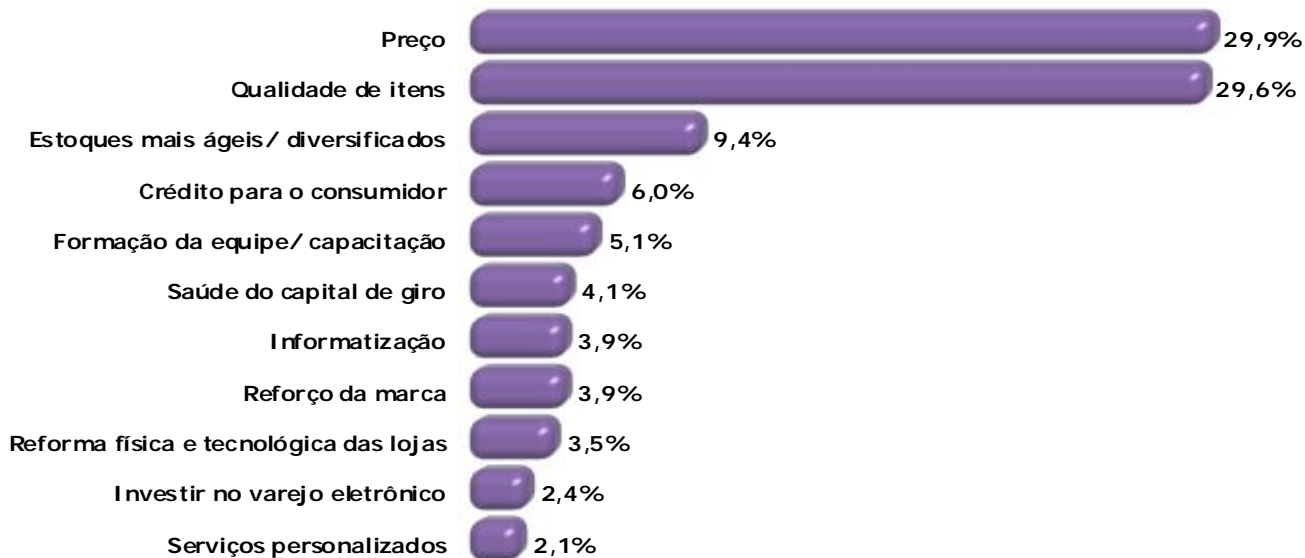
A empresa planeja efetivar a mão de obra temporária?



Fonte: Sistema Fecomércio Minas/DE

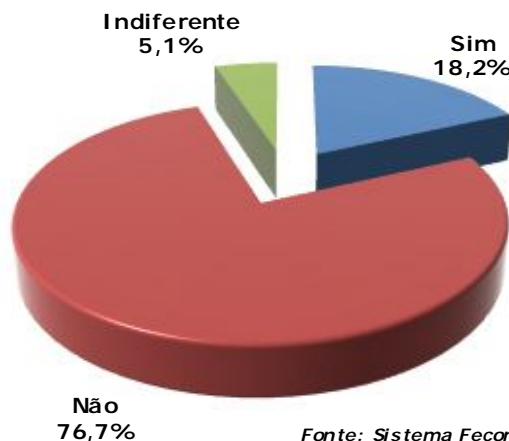
**Foco e estratégias para 2012**

**Em 2012, o foco da empresa será:**



Fonte: Sistema Fecomércio Minas/DE

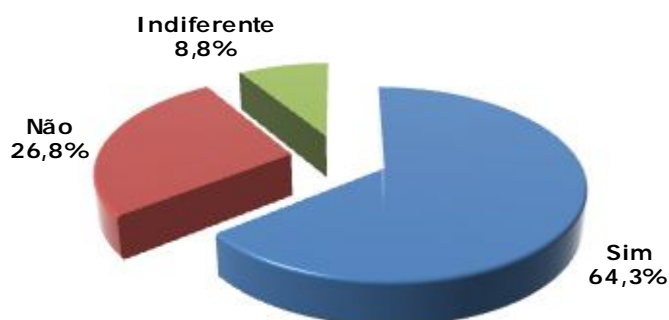
**A empresa irá aumentar o prazo para financiamentos?**



Fonte: Sistema Fecomércio Minas/DE

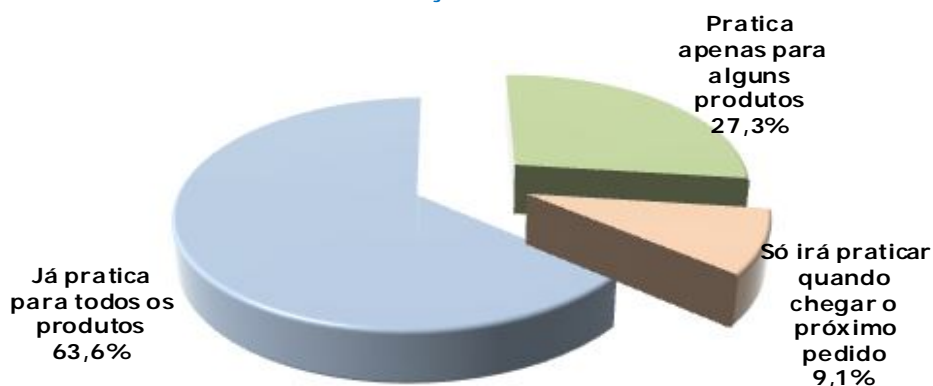
**Incentivos Governamentais**

Em sua opinião, o pacote de medidas de aumento do crédito, redução de impostos e juros irá estimular o comércio como um todo?



Fonte: Sistema Fecomércio Minas/DE

Quando irá praticar preços diferenciados com a redução do IPI?



Fonte: Sistema Fecomércio Minas/DE

**Realizado pelo Departamento de Economia do Sistema Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Minas Gerais. A reprodução é permitida, desde que citada a fonte.**