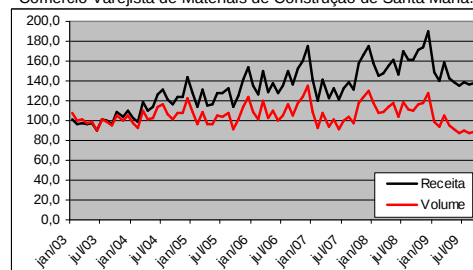


Análise do Comércio Varejista de Materiais de Construção de Santa Maria/RS

O Comércio Varejista de Materiais de Construção de Santa Maria apresenta uma estagnação em termos de evolução do volume de vendas. Este setor merece uma atenção especial pois representa uma atividade comercial de grande importância para a economia local. Desta forma, este setor é assunto desta edição. A evolução dos valores de volume de vendas do setor está estabilizado. Conforme dados disponibilizados pela FEE (Fundação de Economia e Estatística do Rio Grande do Sul) dentre os anos de 2003 a 2009 não ocorreu nenhum aumento ou diminuição significativos no volume de vendas. Os valores observados na Tabela 01, abaixo, mostram a evolução percentual do total de volume de vendas do setor em comparação com o valor médio mensal da receita do ano de 2003 (total anual de 2003 é igual a 1200). Assim, o volume de vendas está oscilando em torno de um valor relativamente fixo. Isto pode representar que o setor encontra-se em uma fase de baixo crescimento não sendo atraente para novos entrantes. O cenário configura-se como sendo positivo para as empresas líderes neste mercado santamariense.

Entretanto, apesar de não ter sido observado uma elevação no volume de vendas do setor desde o ano de 2003, o valor de receita das empresas apresentou crescimento no período analisado. Na figura 01 pode-se observar a disparidade existente entre a evolução do volume de vendas e de receita verificado no setor.

FIGURA 01 –Evolução do Volume de Vendas e Receita do Comércio Varejista de Materiais de Construção de Santa Maria.



Esta disparidade representa que os preços praticados pelas empresas do setor estão sofrendo aumentos a taxas constantes que podem ser comparados aos índices de inflação dos períodos. Para fins de confirmação são necessárias análises adicionais que não são realizadas nesta edição do informativo.

TABELA 01 – Evolução dos valores percentuais de Volume de Vendas do Setor do comércio varejista de Materiais de Construção de Santa Maria.

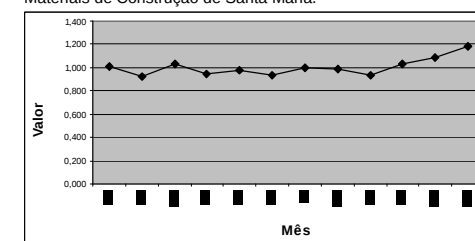
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	TOTAL
2003	107,11	99,52	101,52	97,93	99,31	90,55	100,83	98,43	94,85	104,91	99,82	105,22	1200,00
2004	97,28	92,87	110,09	100,84	103,11	113,93	116,67	106,65	101,09	107,62	106,98	122,71	1279,83
2005	108,60	96,09	109,37	95,94	96,01	104,87	103,30	107,74	91,55	101,15	114,00	124,12	1252,73
2006	108,70	100,95	119,86	102,49	109,95	99,51	105,24	116,01	105,55	117,93	123,82	135,39	1345,39
2007	108,78	92,48	108,03	93,61	100,77	90,79	99,51	104,00	97,95	117,74	123,73	130,58	1267,97
2008	117,26	107,34	108,32	113,82	117,83	103,33	119,17	110,86	110,37	116,35	117,79	126,96	1369,41
2009	98,80	93,16	105,40	94,64	91,45	87,40	89,49	87,87	88,72	92,62			929,51
TOTAL	746,52	682,40	762,59	699,27	718,42	690,38	734,20	731,56	690,08	758,31	686,14	744,98	8644,84
Média Global	105,42	105,42	105,42	105,42	105,42	105,42	105,42	105,42	105,42	105,42	105,42	105,42	8644,84
Média Mês	106,65	97,49	108,94	99,90	102,63	98,63	104,89	104,51	98,58	108,33	114,36	124,16	
I.S.	1,012	0,925	1,033	0,948	0,973	0,936	0,995	0,991	0,935	1,028	1,085	1,178	

FONTE – Fundação de Economia e Estatística do Estado do Rio Grande do Sul (FEE).

Outro fator de grande relevância a ser observado neste estudo setorial é a sazonalidade existente. Este setor em análise apresenta uma baixa oscilação na sazonalidade do volume de vendas. Os valores observados na Tabela 01 referentes ao Índice de Sazonalidade (I.S.) representam os índices de sazonalidade para cada mês. Valores abaixo de 1 representam uma diminuição no volume de vendas no determinado período. Já valores superiores a 1 representam um aumento no volume de vendas.

No mês de janeiro o setor apresenta um reajuste de 1,012 indicando uma estabilização no volume de vendas. No mês de fevereiro observa-se um I.S. de 0,925 indicando uma queda no volume de vendas do setor. Nos meses de março o reajuste é de 1,033. Observa-se que no mês de abril ocorre uma nova queda nas vendas do setor com um reajuste de 0,948. No terceiro bimestre do ano, nos meses de maio e junho o volume de vendas do setor atingem níveis relativamente baixos de reajuste representando uma queda no volume de vendas (0,973 em maio e 0,936 em junho). Nos meses de julho e agosto os volumes de vendas retornam ao nível médio. No mês de setembro observa-se uma nova queda no volume de vendas com o reajuste de 0,935. Já no mês de outubro o mercado volta a trabalhar quase que sem sazonalidade. Nos meses de novembro e dezembro verifica-se um aquecimento do mercado com um aumento do volume de vendas, principalmente no último mês do ano. Em novembro o valor de reajuste é de 1,085 e em dezembro o valor é de 1,178 (o maior do ano). O gráfico da sazonalidade do setor pode ser observado na Figura 02. Pode-se comprovar o acentuado aumento do volume de vendas do setor nos últimos meses do ano assim como a queda das receitas nos meses de fevereiro, abril, junho e setembro.

FIGURA 02 – Sazonalidade do Setor do Comércio Varejista de Materiais de Construção de Santa Maria.



A partir desta série histórica é possível traçar uma equação de tendência que sugere uma previsão futura do volume de vendas deste setor para os próximos meses. Para dar maior confiabilidade para o estudo inicialmente é efetuado o cálculo dos valores históricos (volume de vendas), descontados os índices de sazonalidade. Em um segundo momento são analisadas duas equações de tendências diferentes que são consideradas representativas. Para definir a representatividade e a significância destas equações utiliza-se o valor de R² (sendo que quanto mais próximo de 1 for o valor do R² maior é a validade e significância da equação). A primeira equação foi obtida através de uma análise de regressão linear simples. A equação desta linha de tendência é dada abaixo:

$$y = 0,0209x + 104,56$$

$$R^2 = 0,0041$$

O baixo valor do R² da equação linear acima é pouco representativo. Nesta equação de regressão linear simples, ao substituir o "x" pelo valor do período desejado pode ser obtida a previsão do faturamento do setor em estudo. Assim, as previsões dos 3 próximos meses de 2010 (março = 87; abril = 88; e maio = 89) são de 106,37; 106,40 e 106,42 respectivamente. Estes valores confirmam a estabilização do setor descontada a

sazonalidade. Os valores das previsões para os próximos três meses de 2010 considerando a sazonalidade do período são de 109,92 para março, 100,81 para abril e 103,60 para maio. Vale ressaltar que estes valores foram obtidos através de uma análise de equação de regressão linear simples. Outro método de previsão empregado neste estudo foi a elaboração de uma equação de regressão polinomial de ordem 2. A equação desta tendência projetada é a seguinte:

$$y = -0,0069x^2 + 0,5974x + 96,486$$

$$R^2 = 0,2047$$

Observa-se que esta equação polinomial de ordem 2 possui um R^2 maior e, conseqüentemente, mais significativo (0,2047) se comparado ao valor do R^2 da regressão linear. Para efetuar o cálculo das previsões para os próximos meses do ano

de 2010 segue-se o mesmo procedimento adotado anteriormente na equação de regressão linear. Ao substituir-se o valor de "x" pelos valores referentes aos períodos de março (87), abril (88) e maio (89) obtém-se os seguintes valores de previsões de volume de vendas totais do setor em análise. Para o mês de março a previsão foi de 96,23 sem sazonalidade e 99,44 com sazonalidade. Para o mês de abril a previsão de receita do setor foi de 95,62 sem sazonalidade e 90,60 com sazonalidade. E para o mês de maio o valor da previsão de receitas é de 95,00 sem sazonalidade e 92,48 com sazonalidade. Realizando uma análise comparativa, a previsão que utiliza a equação polinomial de 2º. ordem é menos otimista e mais realista já que possui um valor de R^2 maior e apresenta previsões mais modestas. Já a previsão da regressão linear admite uma estabilização do volume de vendas do setor. Entretanto, para uma maior confiabilidade no cálculo e um menor erro

das previsões de demanda e vendas é aconselhável observar e monitorar outras variáveis que influenciam nas alterações da demanda e receita do setor em estudo. Desta forma, alterações no número de casamentos e divórcios, matrículas estudantis, crescimento da população residente, abertura de novos empreendimentos e variação da renda da população podem explicar algumas das ociosidades do setor e melhorar a confiabilidade de cálculos de previsão de demanda e receita.

Sobre este Boletim Informativo

Prezado(a) Sr(a).

Este Boletim Informativo de Mercado é material periódico de divulgação dos serviços de Consultoria Empresarial e Análises de Mercado oferecidos pelo autor. Editado e remetido de forma impressa e on-line, o objetivo inicial deste material é o de configurar e editar mensalmente análises diversificadas sobre setores comerciais e industriais específicos de Santa Maria e região. Em sua segunda edição este informativo traz análises gerais do setor de comércio varejista de Materiais de Construção de Santa Maria.

Caso sua empresa tenha interesse poderá entrar em contato e agendar uma reunião sem compromisso para discutir as suas reais necessidades. Este primeiro contato não tem custo e servirá justamente para

alinhar a proposta de serviço e o orçamento do projeto com as necessidades de seu negócio. Alguns dos serviços oferecidos são projetos de consultoria empresarial com foco em reestruturação e redesenho organizacional, planos de negócio, planejamento estratégico e análises de viabilidade econômica e financeira. Também são ofertadas pesquisas e análises de mercado (externas) assim como pesquisas de diagnóstico interno. Como exemplos de Pesquisas Externas cita-se previsões de demanda, análise de concorrência, participação de mercado, imagem empresarial e valor de empresa. Já como exemplos de Pesquisas Internas pode-se citar análises de clima organizacional, *benchmarking*, avaliação de desempenho, análises da orientação para o mercado e para a aprendizagem, pesquisa de satisfação entre outras.

Você receberá mensalmente este informativo impresso e/ou on-line sem nenhum custo com matérias diversas. Caso prefira não receber este material envie um e-mail para ed_abbade2000@yahoo.com.br solicitando o cancelamento do envio. Sinta-se a vontade também para sugerir matérias e análises para as próximas edições deste informativo.

Desde já muito obrigado pela sua atenção e espero podermos desenvolver trabalhos juntos no futuro.

Atenciosamente
Eduardo Botti Abbade

EDUARDO BOTTI ABBADE: Graduado em Administração de Empresas pela Universidade Federal de Santa Maria (UFSM) e Mestre em Administração pela Universidade Federal do Paraná (UFPR). Atualmente é Professor Assistente e Coordenador de Pesquisas do Curso de Administração do Centro Universitário Franciscano - UNIFRA. Tem experiência na área de Planejamento Estratégico, com ênfase em Pesquisa de Marketing, análise estratégica e posicionamento de mercado. Também desenvolve trabalhos de estruturação organizacional.

EXPEDIENTE:

Este Boletim é órgão de divulgação de **Eduardo Botti Abbade** que atua como analista de mercado e consultor empresarial. Rua Major Duarte, 351 - ap. 403 - CEP 97050-460 SANTA MARIA, RS. E-mail: ed_abbade2000@yahoo.com.br, Fone: (55) 9978-6264. Permitida a reprodução parcial ou total desde que citada a fonte. Tiragem: 100 exemplares impressos.

FIGURA 03 – Linhas de Tendência e equações de previsão de vendas do Setor do Comércio Varejista de Materiais de Construção de Santa Maria.

