

Análise do Comércio Varejista de Tecidos, Vestuário e Calçados de Santa Maria/RS

Nesta quarta edição do Boletim Informativo de Mercado vamos analisar o segmento de comércio varejista de Tecidos, Vestuário e Calçados de Santa Maria. Dentre as empresas atuantes neste setor pode-se citar desde empresas de confecção e vestuário, empresas calçadistas vinculadas a moda ou calçados esportivos além de empresas que vendem tecidos e acessórios para confecções e costuras. A evolução dos valores de volume de vendas do setor observado encontra-se em queda, o que pode justificar uma necessidade de uma maior atenção dos empresários que atuam neste segmento. Conforme dados disponibilizados pela FEE (Fundação de Economia e Estatística do Rio Grande do Sul) dentre os anos de 2003 a 2009, o segmento vem apresentando quedas relativamente constantes 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 do volume do ano de 2003 (total anual de 2003 é igual a 1200). Assim, o volume de vendas está em queda atingindo

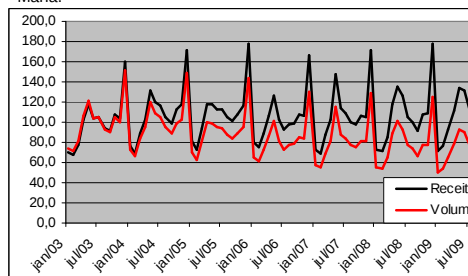
o valor de 87,9% no mês de outubro de 2009. Isto pode representar que o setor encontra-se em uma fase de decréscimo não sendo atraente para novos entrantes e que exige muita cautela dos atuantes. De modo geral, a cada ano vem-se observando queda no volume de vendas anual. Apenas nos anos de 2006 e 2007 aparentemente o mercado permaneceu equilibrado. Entretanto, apesar de ter sido observado uma queda tênue 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. Esta disparidade representa que os preços praticados pelas empresas do setor estão sofrendo aumentos a taxas relativamente constantes que serão analisadas mais adiante. Para fins de identificação dos reais motivos para a queda do volume de vendas e do aumento dos preços praticados pelos varejistas 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 Tecidos, Vestuário e Calçados de Santa Maria.

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	TOTAL
2003	73,9	71,4	81,2	106,1	121,0	103,4	105,1	92,5	89,9	104,5	99,4	151,4	1200,0
2004	72,4	66,1	83,9	95,6	119,6	109,0	104,8	94,4	88,2	99,0	102,2	148,5	1183,6
2005	70,2	62,9	81,7	99,6	99,1	94,7	93,3	87,3	84,1	89,3	95,6	143,6	1101,2
2006	64,5	61,5	72,7	85,9	101,1	81,1	73,0	77,4	78,6	84,4	83,3	130,0	993,3
2007	56,9	54,8	68,9	80,9	115,1	87,3	84,2	78,0	75,5	81,6	80,7	129,1	993,1
2008	54,7	53,8	65,1	88,5	101,0	92,9	77,8	73,7	66,1	77,3	77,0	124,7	952,6
2009	49,9	53,7	65,6	78,2	92,8	90,5	77,9	77,3	71,2	87,9			744,9
Média Global	87,42	87,42	87,42	87,42	87,42	87,42	87,42	87,42	87,42	87,42	87,42	87,42	7168,7
Média / Mês	63,2	60,6	74,1	90,7	107,1	94,1	88,0	83,0	79,1	89,1	89,7	137,9	
Índice de Sazonalidade	0,723	0,693	0,848	1,037	1,225	1,076	1,007	0,949	0,905	1,020	1,026	1,577	

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

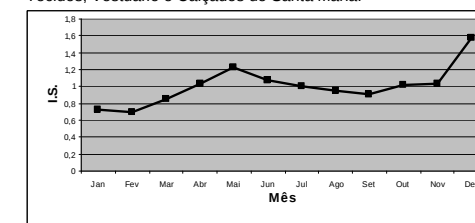
FIGURA 01 –Evolução do Volume de Vendas e Receita do Comércio Varejista de Tecidos, Vestuário e Calçados de Santa Maria.



Outro fator de grande relevância a ser observado neste estudo setorial é a sazonalidade existente. Este setor em análise apresenta uma alta 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 médio de vendas no determinado período. Já valores superiores a 1 representam um aumento no volume médio de vendas. No mês de janeiro o setor apresenta um reajuste de 0,723 indicando uma queda acentuada no volume de vendas. No mês de fevereiro observa-se um I.S. de 0,693 indicando uma queda ainda mais elevada no volume de vendas do setor. No mês de março o reajuste é de 0,848 indicando uma recuperação mas com volumes de vendas ainda inferiores a média mensal. Observa-se que no mês de abril ocorre um aumento nas vendas do setor com um reajuste de 1,037. No mês de maio o setor atinge um alto volume de venda demonstrando um período de aquecimento da demanda do setor com um I.S. de 1,225, apenas superado pelo mês de dezembro. No mês de julho o I.S. fica em 1,076 retornando ao nível médio de demanda que permanece também estável no mês de julho. Nos meses de agosto e setembro verificam-se novas quedas tênues em relação ao

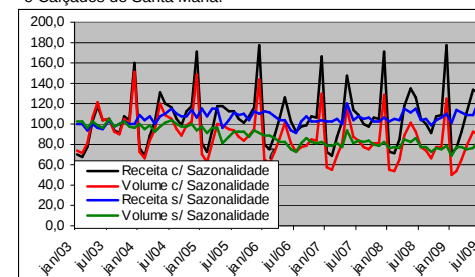
volume médio de vendas, com I.S. respectivamente de 0,949 e 0,905. Nos meses de outubro e novembro o setor volta a apresentar elevação no volume de vendas ficando próximo a média (I.S. de 1,020 e 1,026 respectivamente). Finalmente no mês de dezembro observa-se como sendo o período de maior aquecimento no volume de vendas com um I.S. de 1,577. O gráfico da sazonalidade do setor pode ser observado na Figura 02. Pode-se comprovar o acentuado aumento do volume de vendas do setor no mês de junho assim como no mês de dezembro, assim como a queda do volume nos meses iniciais do ano.

FIGURA 02 – Sazonalidade do Setor do Comércio Varejista de Tecidos, Vestuário e Calçados de Santa Maria.



Complementando as análises feitas até o momento, a figura 3 mostra a evolução do volume de vendas com sazonalidade e sem sazonalidade; e das receitas de vendas com sazonalidade e sem sazonalidade. Esta observação permite concluir que o volume de vendas esta em queda e as receitas estão em crescimento.

FIGURA 03 –Evolução do Volume de Vendas e Receita, com e sem sazonalidade, do Comércio Varejista de Tecidos, Vestuário e Calçados de Santa Maria.



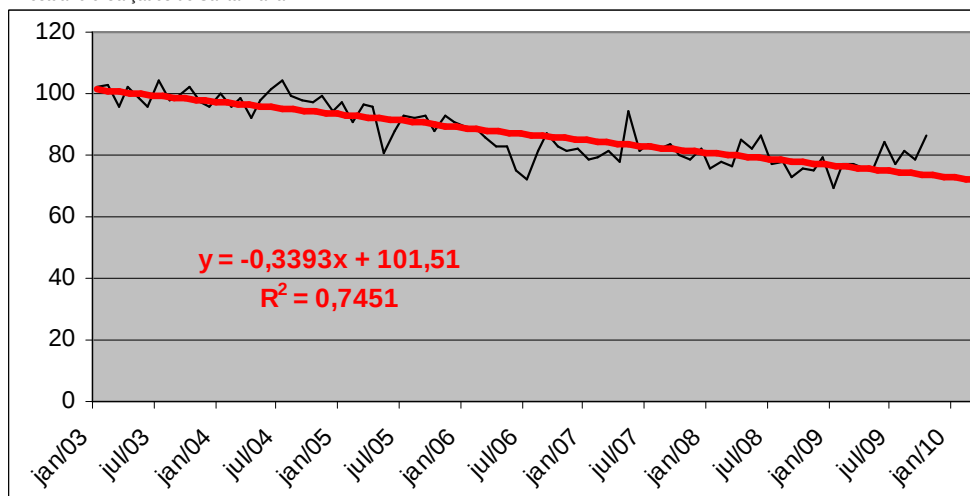
Realizando uma análise de regressão linear com os valores históricos mensais de volume de vendas do setor em análise obtêm-se a seguinte equação linear.

$$y = -0,3393x + 101,51$$

$$R^2 = 0,7451$$

Observa-se que o coeficiente angular da equação acima é negativo (-0,3393). Isso significa que a inclinação da reta está realmente em sentido negativo e representa a taxa de queda do volume de vendas deste setor. Assim, pode-se afirmar que este segmento em análise tem um decréscimo constante médio de 0,3393% ao mês em relação ao mês anterior. Anualmente, o segmento em análise está caindo cerca de 4,43% ao ano. Isto pode ser considerada uma alta taxa de queda para um segmento de atividade varejista. A equação de regressão linear apresentada na figura 4 é realmente válida pois apresenta um R^2 bastante elevado (0,7451, ou seja, explica 74,51% da variação da distribuição original).

FIGURA 04 – Linha de Tendência e equação linear de previsão de volume de vendas do Setor do Comércio Varejista de Tecidos, Vestuário e Calçados de Santa Maria.



Para realizar uma previsão dos valores de volume de vendas comparativos aos valores do ano de 2003 substitui-se o X da equação pelos valores correspondentes aos meses que se deseja obter a previsão. Ao substituir-se o valor de "x" pelos valores referentes aos períodos de maio (89), junho (90) e agosto (91) obtêm-se os seguintes valores de previsões de volume de vendas totais do setor em análise. Para o mês de maio a previsão é de 71,31% sem sazonalidade e 87,36% com sazonalidade. Para o mês de junho a previsão de volume de vendas do setor é de 70,97% sem sazonalidade e 76,40% com sazonalidade. E para o mês de agosto o valor da previsão de volume de vendas é de 70,63% sem sazonalidade e 71,10% com sazonalidade. Para fins ilustrativos e análises adicionais também está disponibilizado na tabela 02 a seguir os valores históricos referentes às receitas de vendas do setor. Pode-se confirmar com estes dados a taxa de crescimento da receita e, com isso, o crescimento médio dos preços praticados no setor em análise.

TABELA 02 – Evolução dos valores percentuais de Receitas de Vendas do Setor do comércio varejista de Tecidos, Vestuário e Calçados de Santa Maria.

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	TOTAL
2003	70,4	67,6	76,9	102,1	118,0	103,3	105,5	93,2	91,6	107,4	103,5	160,3	1200,0
2004	76,4	69,3	88,6	102,6	130,7	120,3	116,1	104,6	98,9	112,2	117,2	171,6	1308,5
2005	81,3	72,4	94,3	116,9	117,8	113,0	111,9	104,5	101,1	108,1	116,2	177,4	1314,8
2006	79,4	74,9	88,8	106,3	126,4	102,6	92,0	97,5	99,0	107,0	106,0	166,8	1246,7
2007	72,4	69,1	86,9	102,3	147,3	113,1	109,3	100,5	97,6	106,6	105,4	171,4	1281,9
2008	72,4	70,7	85,4	117,1	135,6	125,7	105,3	100,3	91,0	107,7	108,8	177,0	1297,0
2009	71,4	76,1	91,9	111,4	133,3	131,4	112,5	110,7	102,8	127,6			1069,0
Média Global	106,32	106,32	106,32	106,32	106,32	106,32	106,32	106,32	106,32	106,32	106,32	106,32	8717,9
Média / Mês	74,8	71,4	87,6	108,4	129,9	115,6	107,5	101,6	97,4	110,9	109,5	170,8	

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

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 quarta edição este informativo traz análises gerais do setor de comércio varejista de Tecidos, Vestuário e Calçados 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.