

# Boletim Econômico ACICG

Associação Comercial e  
Industrial de Campo Grande

10 de janeiro de 2016

Número 2, Ano I

## Apresentação: Inovando sempre

Somos  
empreendedores!

Essa é a nossa essência e por isso não estamos dispostos a ficar esperando pela solução mágica dos problemas. Vamos criar essas soluções.

Assumindo nosso papel de disseminadores de conhecimento, decidimos

primários e exclusivos, destinando-se

- à orientação dos associados para que possam embasar suas decisões administrativas, buscando os melhores resultados;
- à sociedade, para que possa conhecer o desempenho do segmento varejista, importante gerador de

*“...não estamos dispostos a ficar esperando pela solução mágica dos problemas. Vamos criar essas soluções.”*

oferecer aos associados e à sociedade em geral, informações confiáveis para o desenvolvimento das relações comerciais entre os agentes econômicos.

Com esse intuito, iniciamos a elaboração e a divulgação dos Indicadores de Desempenho do Comércio Varejista.

Os indicadores são elaborados a partir de dados

empregos e de tributos e

- aos entes governamentais, para que sejam reconhecidos, sob outra ótica, os reflexos de suas políticas econômicas em relação ao segmento.

Com mais esta iniciativa a ACICG busca atender aos anseios da comunidade que, nestes tempos de informações abundantes, mas nem sempre consistentes, necessita de orientação confiável para suas decisões.

*Só estamos  
começando*



Este é o número 2 do nosso BE-ACICG.

Como nos anteriores, aqui acesso às informações de desempenho econômico da nossa cidade.

Periodicamente serão incluídos novos indicadores, sempre considerando as séries históricas de que dispomos em nossos Bancos de Dados.

Para elaboração dos Indicadores de Desempenho do Comércio Varejista, a ACICG decidiu criar um setor de economia para que sua elaboração ficasse a cargo de profissional habilitado.

Seus comentários, críticas e sugestões serão muito bem-vindos.

Utilize nosso e-mail:  
[economia@acicg.com.br](mailto:economia@acicg.com.br)

PATROCÍNIO: .....

## MCV/ACICG – Dezembro/2015

Cai a atividade do comércio neste fim de ano

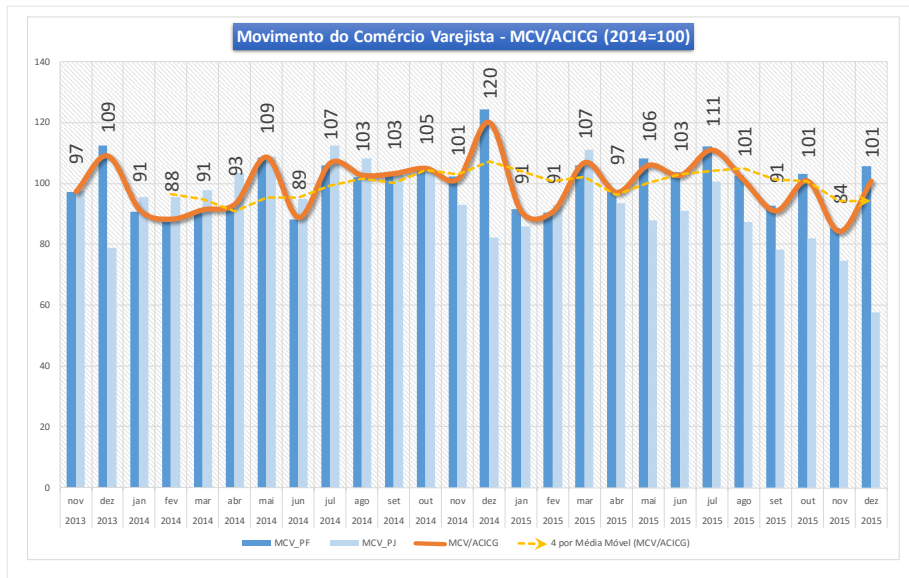
O MCV/ACICG, Movimento do Comércio Varejista é um índice apurado a partir da evolução dos dados do setor, apurados pela ACICG, englobando as

- transações entre empresas (B2B) e, registradas no MCV\_PJ
- transações entre consumidores e empresas (B2C), apuradas como MCV\_PF.

O MCV/ACICG é construído a partir da comparação de desempenho do movimento do comércio em diferentes períodos.

Considerando que a sazonalidade característica da atividade comercial, o MCV/ACICG foi desenvolvido com base fixa definida pela média do desempenho do ano de 2014. Portanto, os valores acima de 100 são os que ultrapassam a média obtida no ano de 2014. Os valores abaixo de 100, estão aquém da média.

O conceito de indicador facilita a compreensão do comportamento geral dos



agentes, além de não infringir o sigilo requerido no tratamento de informações sensíveis de empresas e consumidores.

### MCV/ACICG Dez/2015

No mês de dezembro passado o Movimento do Comércio Varejista apurado pela ACICG (MCV/ACICG) foi de **101**.

Como se verifica no gráfico acima, houve um crescimento natural do índice em relação a novembro, que foi **84**, no entanto, esse crescimento ficou muito abaixo do que se verificou nos anos anteriores.

Na verdade, houve uma equiparação ao índice de outubro de 2015, mas foi registrado muito aquém do índice de dezembro 2014 (120) e mesmo em relação a dezembro de 2013 (109).

### Componentes do índice

O MCV/ACICG compõe-se de dois outros sub índices que ajudam a avaliar sua evolução:

- **MCV-PF**

É o índice que analisa as transações entre Pessoas Físicas e as empresas do setor terciário, também conhecidas como B2C, da sigla em inglês para "Business to Consumer".

Tradicionalmente se traduz em um índice mais alto do que o MCV-PJ, em função do número de agentes e transações expressivamente mais altos do que no outro indicador.

Também neste caso, o MCV-PF de dezembro foi de 106, contra 124 em dezembro de 2014 e 113 em dezembro de 2013, demonstrando uma redução significativa das transações registradas.

Nem mesmo a maior liquidez do mercado a partir da injeção de recursos adicionais oriundos do 13º salário foi capaz de frear a contração das atividades do setor.

- **MCV-PJ**

É o índice que avalia as transações entre as empresas, também categorizadas como B2B, cujo significado, a partir do acrônimo em inglês, é "*Business to Business*".

Este indicador, que em dezembro foi de 58, apresentando uma redução ainda mais importante quando comparado ao mesmo mês de 2014, quando

se situava em 82 e, em 2013, de 79.

Em novembro de 2015 o MCV-PJ já apresentava uma tendência de queda acentuada em relação a 2014, e registrava o valor de 75.

A importância desse indicador consiste no fato de que empresas tendem a ser menos influenciadas por aspectos não racionais e, portanto, se estão reduzindo suas atividades é porque estão buscando restringir suas compras, num movimento que parece ser consistente com o histórico recente.

Se se repetir o comportamento sazonal de fim de ano, esse índice deverá aumentar em janeiro, colaborando para uma melhora no indicador, que deverá apresentar uma redução do componente B2C.

O comportamento é bastante compreensível, considerando que muitas empresas reduzem as atividades nesse período e várias concedem férias coletivas, no entanto, o fato de ter se registrado um volume tão abaixo do

verificado em exercícios anteriores, estabelece algum grau de alerta.

### **Linha de Tendência**

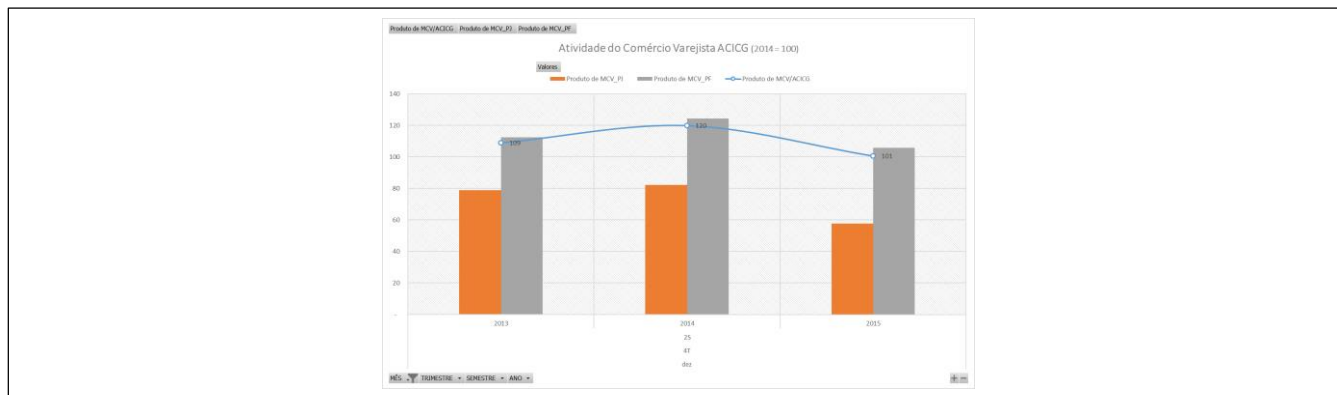
A Linha de Tendência é um modelo matemático que nos possibilita reduzir impactos sazonais e eventualmente avaliar perspectivas de comportamento de uma série histórica.

O gráfico apresentado apresenta a curva de tendência registrada pela linha tracejada, que foi elaborada a partir do registro das médias móveis de 4 meses.

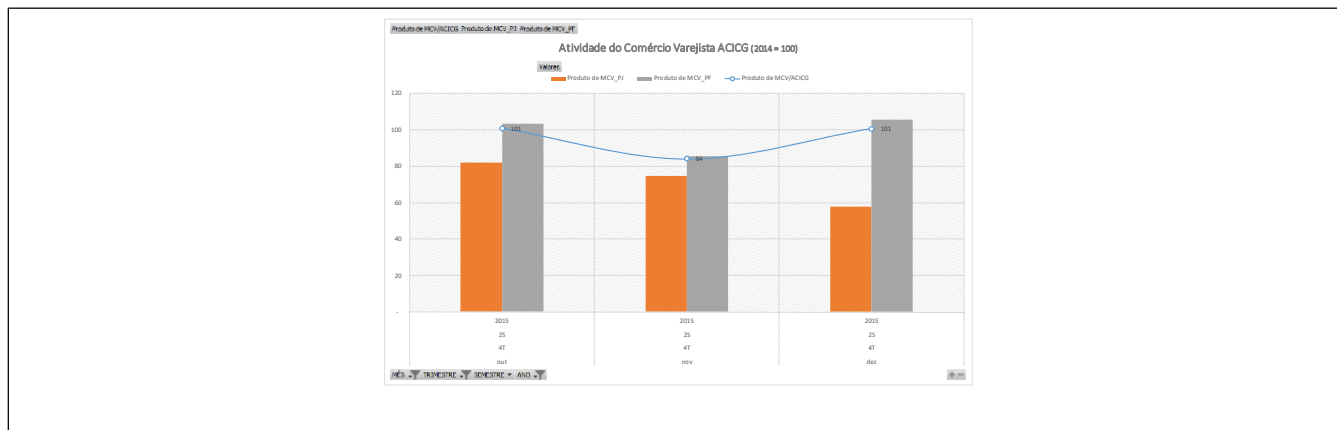
O período compreendido pelo quadrimestre evita que eventos importantes criem um modelo de baixa confiabilidade.

Como se verifica, a tendência de queda parece ser bastante consistente, apesar de haver sido minimizada no mês de dezembro em função das festas de fim de ano.

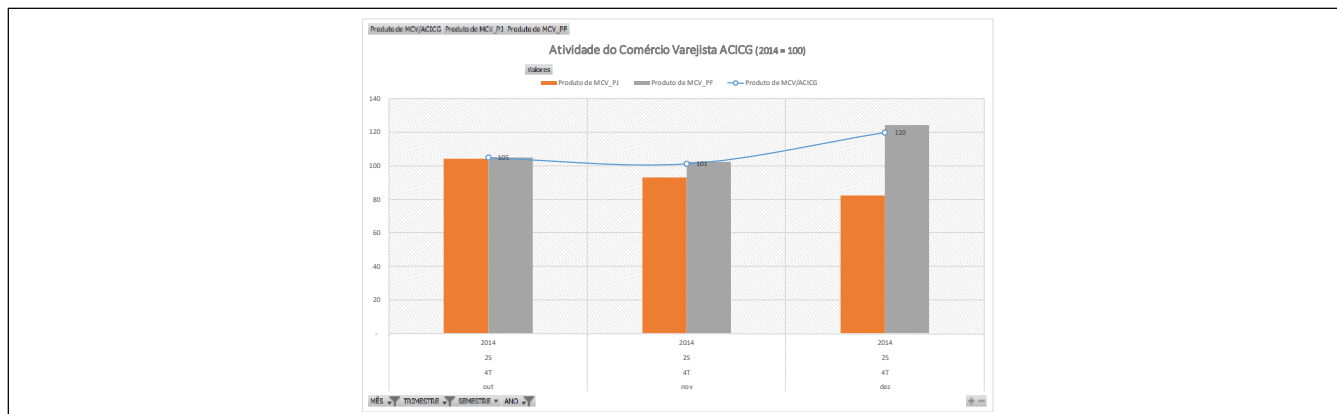
É importante verificar que a mesma Linha de Tendência em dezembro de 2014 apontava para um crescimento.



1 Isolando-se os meses de dezembro no período analisado (2013 a 2015), é fácil de percebermos a queda do MCV/ACICG no último ano, bem como de seus componentes (B2B e B2C).



2 O último trimestre de 2015 apresenta um comportamento bastante atípico quando comparado com o mesmo período em 2014, com uma queda acentuada em novembro em relação a outubro, num prenúncio do resultado de dezembro.



3 Como se verifica neste gráfico, a evolução do indicador em 2014 muito diferente. Os índices praticamente se equivalem em outubro e novembro, sem a queda acentuada verificada em 2015 e, a partir daí, houve um forte crescimento (de 101 para 120) em dezembro.