

ECONOMIA: EXPECTATIVA DE VENDAS PARA O NATAL SUPERA ANO PRÉ-PANDEMIA EM MINAS



De acordo com pesquisa da Fecomércio MG, 69,9% dos empresários mineiros esperaram resultados melhores em relação aos últimos dois anos.

É assim todo o fim de ano: nas lojas, clientes transformam confraternização em lembrança. Há poucas semanas do Natal, o comércio varejista de Minas Gerais está otimista para as vendas no período, considerado o mais importante para o setor terciário. Segundo uma pesquisa da Fecomércio MG, 69,6% das empresas esperam por vendas melhores neste ano em relação a 2020 (29,5%) e 2019 (53,7%), superando, 40,1 pontos percentuais (p.p.) e 15,9 p.p., respectivamente.

O economista-chefe da Fecomércio MG, Guilherme Almeida, destaca que o Natal impacta 83,6% das empresas varejistas do estado. *“Tradicionalmente, o Natal é a data mais relevante para o comércio, que redobra suas apostas em diversas estratégias para atrair o consumidor e concretizar vendas. Neste ano, temos um cenário mais favorável em comparação a 2020, mas o momento ainda exige cautela e planejamento por parte das famílias e dos empresários.”*

De acordo com a pesquisa, entre os motivos apontados para a melhora nas vendas do período estão: o valor afetivo da data (44,1%); expectativa/confiança (33,6%); abrandamento da pandemia (12,6%); aquecimento do comércio (10,1%); flexibilização das atividades empresariais (6,9%) e vacinação (6,5%). Para atrair os consumidores e efetivar as vendas, 66,4% dos empresários devem investir em promoções e liquidações; 55,5% em propaganda/divulgação; e 22,7% em mais variedade no mix de produtos e serviços.

Em relação aos segmentos econômicos, os principais beneficiados pelo Natal são: tecido, vestuário e calçados (91,3%); móveis e eletrodomésticos (89,3%); artigos farmacêuticos, médicos, ortopédicos, perfumaria e cosméticos (89,1%); supermercados, hipermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo (85,0%) e outros artigos de uso pessoal e domésticos (78,6%).

Neste ano, 62,6% dos empresários acreditam que os consumidores comecem a realizar as compras na véspera do Natal, a partir da segunda quinzena de dezembro. Porém, o gasto médio não deve ultrapassar o valor de R\$ 200,00 para 54,2% dos entrevistados. *“Esse comportamento reflete a piora - nos últimos meses - do cenário macroeconômico, com a alta da inflação, redução no poder de compra e desemprego. Para tentar reverter esse cenário, os empresários podem adotar algumas das estratégias apontadas na pesquisa”,* explica Almeida.

Entre as formas de pagamento mais esperadas pelos empresários estão as compras feitas com cartão de crédito parcelado (43,3%) e cartão de crédito em única parcela (18,1%). Além dessa modalidade, também se destacam pagamentos em crediário ou carnês (8,6%); à vista no cartão de

débito (8,0%); à vista no dinheiro (7,1%) e por meio do Pix (3,3%).

A pesquisa também aponta que 34,1% dos empresários já receberam todas as encomendas; 39,5% fizeram os pedidos, mas ainda não receberam os produtos; e 24,3% ainda não realizaram os pedidos para a data. Entre os motivos que podem afetar negativamente as vendas no período, os empresários citaram a situação econômica do país (35,0), a pandemia (25,0%), o alto valor dos produtos (20,2%) e o baixo poder aquisitivo (17,5%).

Foto: Divulgação

<https://www.jornalpanfletus.com.br/cp3.masterix.inf.br/noticia/2515/economia-expectativa-de-vendas-para-o-natal-supera-ano-pre-pandemia-em-08/04/2026-05:51>