



Pesquisa Especial

Dia dos Namorados | 2019

Comemoração dos namorados deve ser modesta

O primeiro semestre de 2019 deve terminar com um cenário bem mais modesto do que havia-se projetado no final de 2018. O sexto mês do ano é o que ainda pode render bons frutos, visto que é após o aquecimento do Varejo com o dia das Mães, além de comportar duas importantes datas para o faturamento do comércio pernambucano, como o dia dos Namorados e os Festejos Juninos. O mês de Junho inicia com um movimento bem mais positivo que no mesmo período de 2018, já que no ano passado a data foi impactada de maneira forte pela greve dos caminhoneiros ocorridas no final de maio, desta forma, o consumo deve seguir movimentação normal, com um desempenho do volume de vendas mostrando crescimento, mas deixando a sensação de que poderia apresentar um desempenho bem mais robusto do que o esperado atualmente.

A comemoração não deve fugir da costumeira compra de presentes, lembrando que na data em especial, a compra é dupla, já que existe a tradicional troca de mimo entre o casal. Os segmentos mais aquecidos do comércio são os de vestuário, perfumaria, cosméticos e calçado, puxados também pela proximidade da data com o São João. A compra de vestuário e sapato é tão forte, que torna o volume de vendas em junho o segundo maior para o segmento durante todo o ano, perdendo apenas para o mês de dezembro, superando datas como o dia dos pais e dia das mães. É importante frisar que este comportamento não é visto nacionalmente, sendo uma característica dos pernambucanos, já que em cenário nacional o mês de junho reveza com o de maio na posição do segundo maior pico de vendas.

Pesquisa Especial Dia dos Namorados | 2019

3

Tabela 1

Índice Geral e Itens	Variação(%) Acumulada em 12 meses
Joia	6,4
Relógio de pulso	5,8
Índice geral	4,5
Sorvete	4,3
Livro	3,6
Perfume	2,4
Sapato feminino	1,5
Roupa masculina	0,9
Sapato masculino	0,6
Bolsa	0,5
Outras bebidas alcoólicas	0,4
Tênis	0,1
Roupa feminina	-1,1
Chocolate em barra e bombom	-15,4

Fonte: IBGE - Índice Nacional de Preços ao consumidor Ampla

Analisando o comportamento dos preços no acumulado em 12 meses através do IPCA-15, percebe-se que não existe uma pressão significativa em grande parte dos produtos com grande comercialização no período. Apenas as jóias e os relógios de pulso se encontram acima do índice geral da inflação na Região Metropolitana do Recife, podendo ser puxado pela questão cambial, já que a grande parte dos itens são de origem importada. Outros produtos com variação um pouco mais acentuada que as demais são os perfumes e livros, que também sofrem influência da desvalorização da moeda brasileira. Do outro lado, as roupas masculinas e os sapatos ainda não apresentaram alta sazonal, o que pode ser uma oportunidade para as pessoas que gostam de se adiantar nas compras em busca de um preço mais em conta. Dois itens que apresentam redução média de preço comparado com os últimos 12 meses foram a roupa feminina e os chocolate em barra e bombom, reflexo das ações de melhoria dos níveis dos estoques pós Páscoa e dia das Mães.

No que se refere aos Serviços, os reflexos positivos do aquecimento da demanda são sentidos nos bares, restaurantes, hotéis, teatros, cinemas, além dos serviços de beleza. Destacar também o setor de turismo, que por conta de pólos importantes no interior do estado como o Agreste e o Sertão, apresenta grande aquecimento, principalmente do público da RMR e de outros estados do Brasil, elevando a demanda por transportes, hotéis e pousadas nas regiões onde se concentram as atrações. Os serviços de táxi continuam com variação nula, pressionados pela oferta dos serviços de aplicativos, assim como as tarifas de ônibus interestadual. Os hotéis também devem favorecer aos turistas, com preços praticamente estáveis, o que pode compensar o comportamento das passagens aéreas, que por uma menor concorrência devido a saída da Avianca, continuam apresentando preço mais elevado. Por fim, os serviços de beleza, que também recebem impacto positivo do período, apresentam estabilidade dos preços, com variações bem abaixo do nível geral.

Pesquisa Especial Dia dos Namorados | 2019

5

Tabela 2

Índice Geral e Itens	Varição(%) Acumulada em 12 meses
Boate e danceteria	11,5
Passagem aérea	11,3
Cinema	7,0
Índice geral	4,5
Lanche	2,7
Café da manhã	2,3
Refeição	1,7
Manicure	1,4
Cabeleireiro	1,1
Hotel	0,2

Fonte: IBGE - Índice Nacional de Preços ao consumidor Ampla

O que ainda pode afetar as vendas...

O endividamento ainda elevado quando comparado com o mesmo período do ano anterior, alcançando uma taxa de 69% e atingindo mais de 350 mil famílias no Estado. Com dívidas ligadas ao consumo, devido a utilização de cartão de crédito e carnês, comprometendo entre 11% e 50% da renda, parte das famílias tem limitação de consumo, com muitas já não podendo mais pagar suas dívidas e ter acesso a crédito.

Outro importante fato com poder suficiente para puxar as vendas para baixo continua sendo o aumento do desemprego no Estado. A proporção de desempregado no primeiro trimestre de 2019 em Pernambuco ainda é muito elevada (16,1%), ficando em quinto lugar no país, atrás apenas do Amapá (20,2%), Bahia (18,3%), Acre (18,0%) e Maranhão (16,3%). A falta de empregos atinge 678 mil pessoas em Pernambuco, 30 mil a mais que no trimestre anterior e 65 mil a menos que no mesmo trimestre do ano anterior. Além disso, o saldo de emprego formal continua negativo, com menos 25 mil empregos entre janeiro e abril, limitando ainda mais a renda de grande parte das famílias.

Pesquisa Especial
Dia dos Namorados | 2019

7

EXPEDIENTE FECOMÉRCIO-PE

Presidente: Bernardo Peixoto

Diretora-executiva do Instituto Fecomércio:

Brena Castelo Branco

Economista: Rafael Ramos

Designer Gráfico: Nilo Monteiro

**Sede provisória Rua do Sossego, 264, Boa Vista,
Recife, Pernambuco, CEP 50.050-080
Tel.: (81) 3231-5393 (PABX)**

**Anexo: Rua Bispo Cardoso Ayres, 147, Sala 105,
Santo Amaro (esquina com a Rua do Príncipe)
Recife, Pernambuco, Brasil, CEP 50.050-135
Tel.: (81) 3423-8423 | 3423-7440 (PABX)**



fecomercio-pe.com.br



[@fecomerciope](https://www.facebook.com/fecomerciope)