



Intenção de Compras
NATAL 2017

Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo de Santa Catarina

Intenção de Compras para o Natal 2017

O perfil do consumidor e resultado de intenção de compras para o período do Natal em Santa Catarina

Núcleo de Pesquisas Fecomércio SC
Dezembro de 2017

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	2
PERFIL DOS CONSUMIDORES	3
INTENÇÃO DE COMPRAS PARA O NATAL 2017	6
CONCLUSÃO	20

INTRODUÇÃO

O Natal é o período de maior movimentação econômica no comércio durante o ano. Por isso, a Fecomércio SC realiza anualmente uma pesquisa para conhecer o perfil das pessoas que compram nesta data e, assim, orientar os empresários nas estratégias para o fim do ano. O estudo também pretende revelar as principais tendências de consumo nas compras de Natal.

A amostra foi de 1.899 pessoas entrevistadas, no período entre os dias 20 e 25 de novembro de 2017. Foram escolhidos sete municípios de Santa Catarina que melhor representam o Estado: Chapecó, Lages, Florianópolis, Criciúma, Joinville, Itajaí e Blumenau. O projeto é realizado em locais de grande fluxo para facilitar a abordagem dos respondentes.

A metodologia aplicada foi de pesquisa quantitativa por amostragem. A técnica de coleta de dados foi a de entrevista pessoal individual aplicada com base em questionário estruturado desenvolvido pelo núcleo de pesquisas da Fecomércio SC. O universo foi o de homens e mulheres maiores de 18 anos, residentes em zonas urbanas.

Foram aplicadas 18 perguntas, sendo 16 fechadas e 2 abertas. Os dados foram processados eletronicamente, e receberam tratamento estatístico.

PERFIL DOS CONSUMIDORES

Em primeiro lugar é importante entendermos o perfil das pessoas entrevistadas nesta pesquisa de Natal em SC. Abaixo seguem dados referentes aos consumidores catarinenses:

Gênero

Gênero	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Joinville	Lages	Itajaí	Santa Catarina
Feminino	51,3%	59,3%	50,7%	49,5%	53,3%	54,0%	50,7%	52,7%
Masculino	48,7%	40,7%	49,3%	50,5%	46,7%	46,0%	49,3%	47,3%

Fonte: Núcleo de Pesquisa Fecomércio SC

Faixa etária

Faixa etária	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Joinville	Lages	Itajaí	Santa Catarina
De 18 a 25 anos	14,8%	24,7%	40,4%	31,0%	37,3%	40,5%	33,8%	30,7%
De 26 a 35 anos	24,3%	39,0%	40,4%	28,6%	25,7%	27,6%	29,7%	30,5%
De 36 a 45 anos	25,3%	21,3%	8,9%	17,0%	19,3%	16,0%	16,9%	18,4%
De 46 a 55 anos	20,1%	9,3%	8,5%	14,0%	12,0%	11,7%	11,7%	12,7%
De 56 a 65 anos	12,8%	4,3%	1,9%	7,9%	5,0%	4,3%	6,2%	6,4%
66 anos ou mais	2,6%	1,3%	0,0%	1,5%	0,7%	0,0%	1,7%	1,3%

Fonte: Núcleo de Pesquisa Fecomércio SC

Escolaridade

Escolaridade	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Joinville	Lages	Itajaí	Santa Catarina
Sem alfabetização	1,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,6%	0,7%	0,4%
Fundamental incompleto	10,2%	11,0%	8,0%	2,4%	3,0%	6,1%	5,5%	6,5%
Fundamental completo	12,5%	17,0%	6,1%	4,9%	18,7%	3,7%	8,6%	10,8%
Médio incompleto	4,9%	7,3%	8,0%	5,2%	17,7%	4,9%	10,0%	8,5%

Pesquisa Fecomércio SC | Intenção de compras – Natal 2017

Médio completo	38,2%	30,3%	35,2%	44,1%	43,0%	48,5%	44,8%	40,3%
Superior incompleto	9,2%	12,7%	27,7%	17,3%	8,3%	20,2%	14,5%	14,8%
Superior completo	20,1%	17,0%	12,2%	22,8%	8,7%	12,9%	15,5%	16,1%
Pós-graduação (Especialização, Mestrado, Doutorado)	3,6%	4,7%	2,8%	3,3%	0,7%	2,5%	0,3%	2,6%

Fonte: Núcleo de Pesquisa Fecomércio SC

Estado Civil

Ocupação	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Joinville	Lages	Itajaí	Santa Catarina
Solteiro	34,2%	29,0%	61,0%	52,6%	46,0%	58,3%	35,5%	43,7%
Casado / União Estável	52,0%	62,0%	36,6%	41,3%	44,7%	38,7%	58,3%	48,7%
Separado / Divorciado	8,6%	6,3%	1,9%	5,8%	7,3%	1,8%	3,4%	5,4%
Viúvo	5,3%	2,7%	0,5%	0,3%	2,0%	0,6%	2,4%	2,1%
Outro	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,6%	0,3%	0,1%

Fonte: Núcleo de Pesquisa Fecomércio SC

Ocupação

Ocupação	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Joinville	Lages	Itajaí	Santa Catarina
Aposentado	11,8%	6,3%	3,8%	8,8%	3,7%	3,1%	6,6%	6,7%
Autônomo	27,3%	19,0%	17,8%	19,5%	13,7%	12,3%	14,8%	18,2%
Carteira assinada	45,4%	48,3%	46,5%	44,1%	44,0%	55,8%	54,5%	47,8%
Desempregado	8,6%	10,0%	8,0%	13,4%	18,7%	8,6%	7,6%	11,0%
Do lar	1,0%	3,3%	2,3%	0,6%	5,0%	4,9%	3,4%	2,8%
Empresário	1,6%	4,0%	5,2%	3,3%	1,7%	1,8%	6,2%	3,4%
Estudante/Estagiário	2,3%	5,3%	10,8%	9,1%	9,7%	7,4%	3,1%	6,6%
Outro	2,0%	3,7%	5,6%	1,2%	3,7%	6,1%	3,1%	3,3%
NS/NR	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%	0,1%

Fonte: Núcleo de Pesquisa Fecomércio SC

Renda média mensal familiar

Renda familiar	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Joinville	Lages	Itajaí	Santa Catarina
De 0 a R\$946	6,9%	9,0%	1,9%	10,3%	11,3%	5,5%	1,4%	7,0%
De R\$947 a R\$1.892	27,3%	21,7%	22,5%	29,2%	40,0%	23,9%	22,4%	27,2%
De R\$1.893 a R\$4.730	36,2%	44,3%	44,1%	33,1%	32,3%	47,9%	46,2%	39,8%
De R\$4.731 a R\$7.568	16,1%	17,7%	18,3%	14,0%	8,3%	12,9%	15,5%	14,6%
De R\$7.569 a R\$9.460	5,3%	3,3%	8,9%	4,0%	3,7%	5,5%	8,6%	5,4%
De R\$9.461 a R\$14.190	3,3%	2,0%	3,8%	4,9%	1,7%	1,2%	2,4%	2,8%
De R\$14.191 ou mais	2,0%	1,7%	0,5%	2,1%	1,0%	1,8%	3,4%	1,8%
Recusa	3,0%	0,3%	0,0%	2,4%	1,7%	1,2%	0,0%	1,4%

Fonte: Núcleo de Pesquisa Fecomércio SC

Os dados acima mostram que o grupo de entrevistados para a pesquisa de Natal deste ano é formado majoritariamente por mulheres (52,7%) jovens, com idade entre 18 e 35 anos (61,%). Em relação ao grau de escolaridade destes entrevistados, a maioria tem ensino médio completo (40,3%).

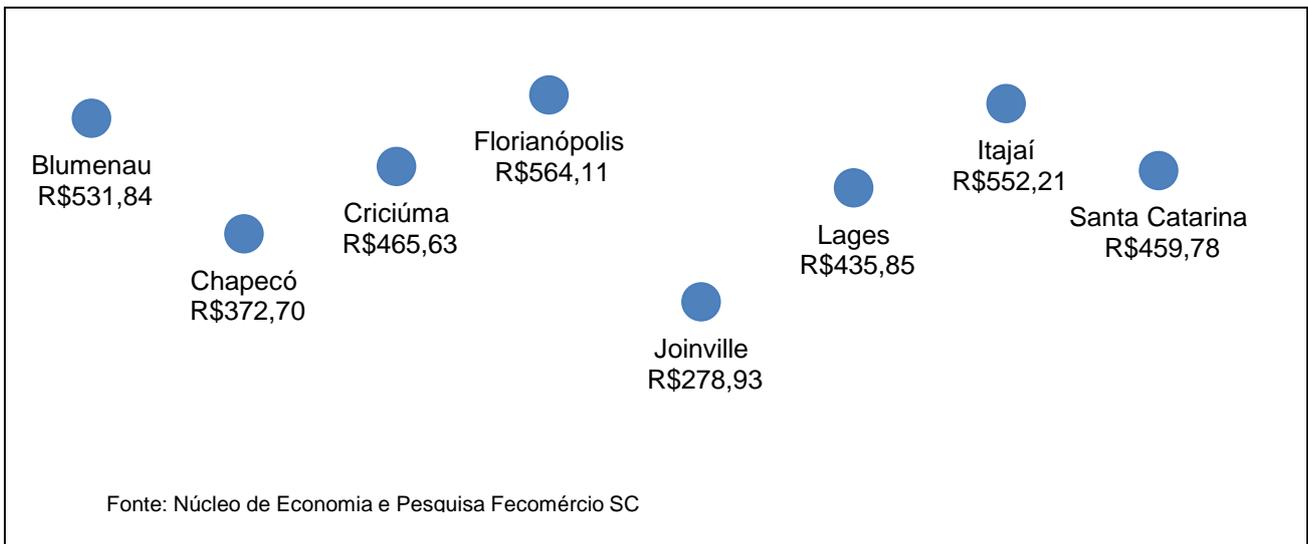
A maioria destes consumidores são casados ou em união estável (48,7%) e trabalhadores com carteira assinada (47,8%). A renda da maior parte destas famílias fica entre R\$ 1.893,00 e R\$ 4.730,00 (39,8%), além de famílias que ganham entre R\$ 947 a R\$ 1.892 (27,2%), ou seja, a maioria das famílias pertence à classe média. Completa o quadro geral as famílias que tem rendimento entre R\$ 4.731 e R\$ 7.568 (14,6%).

INTENÇÃO DE COMPRAS PARA O NATAL 2017

Baseado neste perfil de consumidor, o primeiro dado apurado pela Fecomércio SC diz respeito à expectativa de gasto médio dos consumidores com a data. Desta maneira, em média, os consumidores têm a intenção de gastar nas compras de bens ou serviços a cifra de R\$ 459,78. O índice é 3,0% maior do que o levantado pela mesma pesquisa em 2016, quando havia sido de R\$ 446,43. O destaque fica por conta de Florianópolis com o maior gasto médio do estado: R\$ 564,11.

Abaixo é possível identificar a expectativa de gasto médio de todas as cidades pesquisadas e também uma comparação com a expectativa de gasto do ano anterior e de 2015.

Gasto Médio 2017



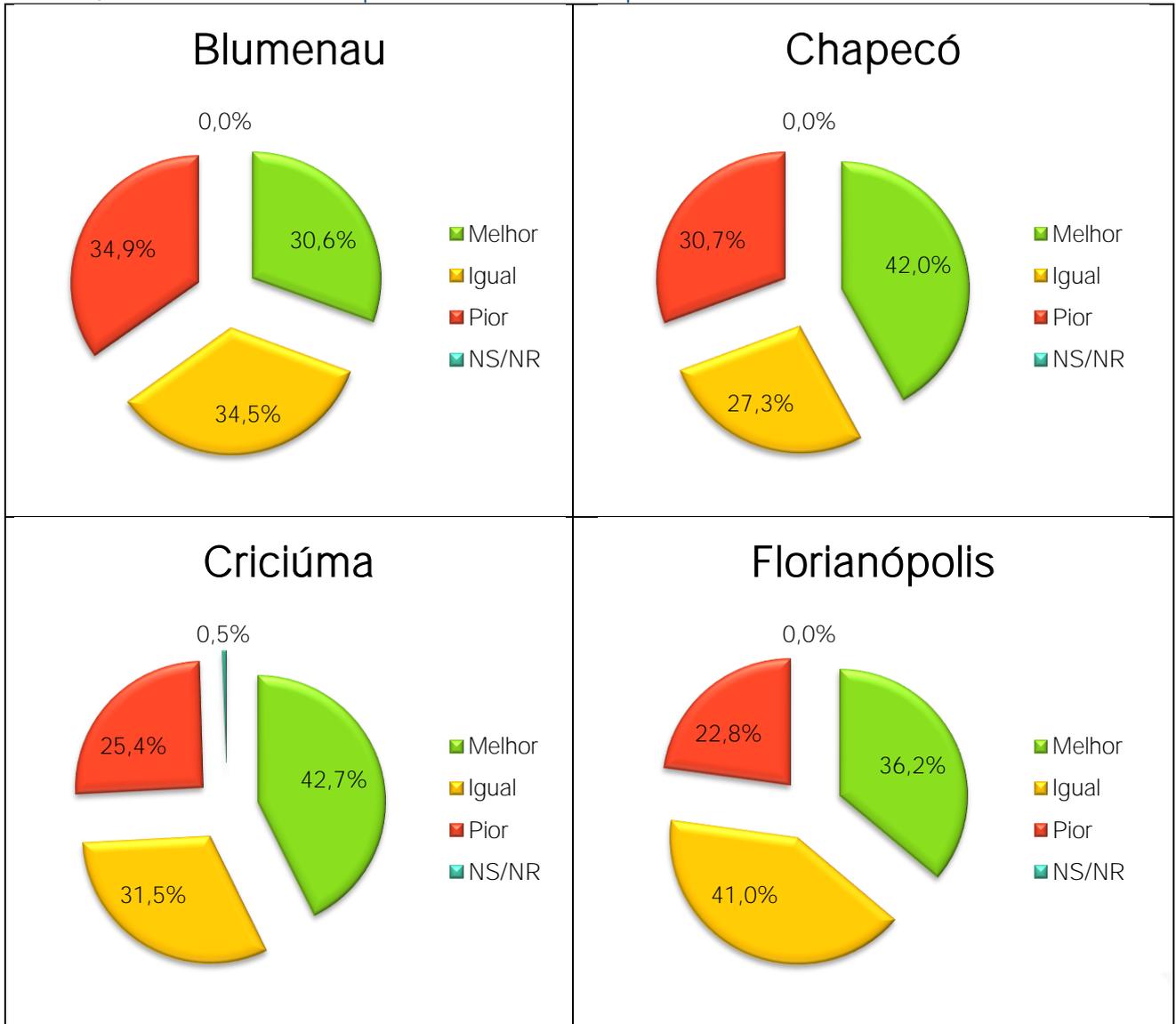
Ano	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Joinville	Lages	Itajaí	Santa Catarina
2016 (R\$)	585,96	381,45	432,57	550,52	304,69	393,56	471,33	446,43
2015 (R\$)	316,82	514,03	532,85	344,90	389,01	388,77	445,06	419,18

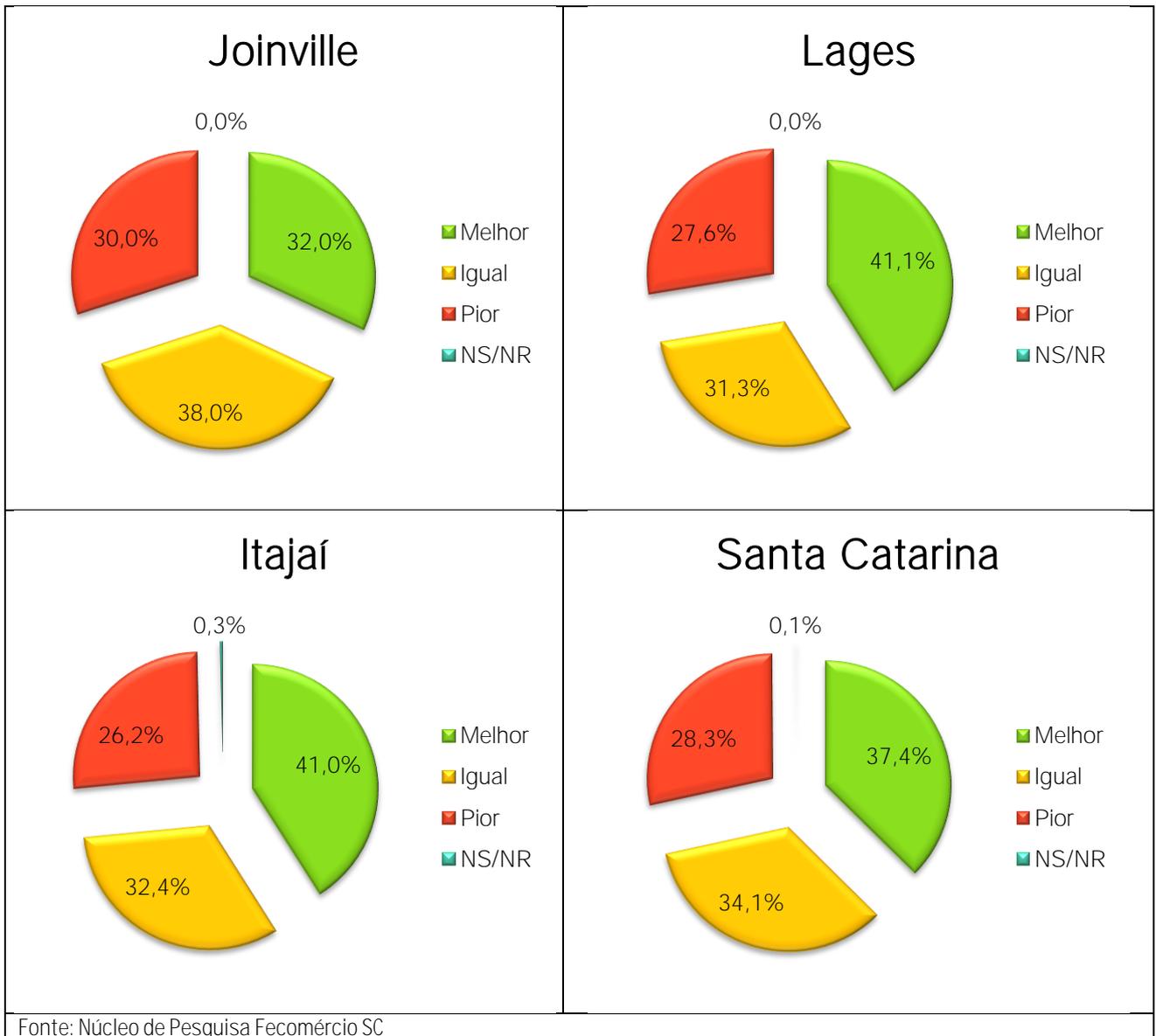
Fonte: Núcleo de Pesquisa Fecomércio SC

Outra informação apurada pela Fecomércio SC é a situação financeira das famílias. Os gráficos abaixo mostram que a maioria das famílias de Santa Catarina (37,4%) declarou estar em situação financeira melhor do que no mesmo período do ano anterior; enquanto que 34,1% apontou que a situação permaneceu igual e 28,3% afirmou que estão em pior situação. Este cenário, no qual a maioria dos consumidores está em situação financeira melhor que a do ano

passado, reverteu a tendência dos últimos dois anos em que a resposta “**pior situação financeira**” prevalece indicando que o faturamento do comércio para o Natal neste ano será maior comparado com anos anteriores, em linha com os melhores números do emprego e da renda.

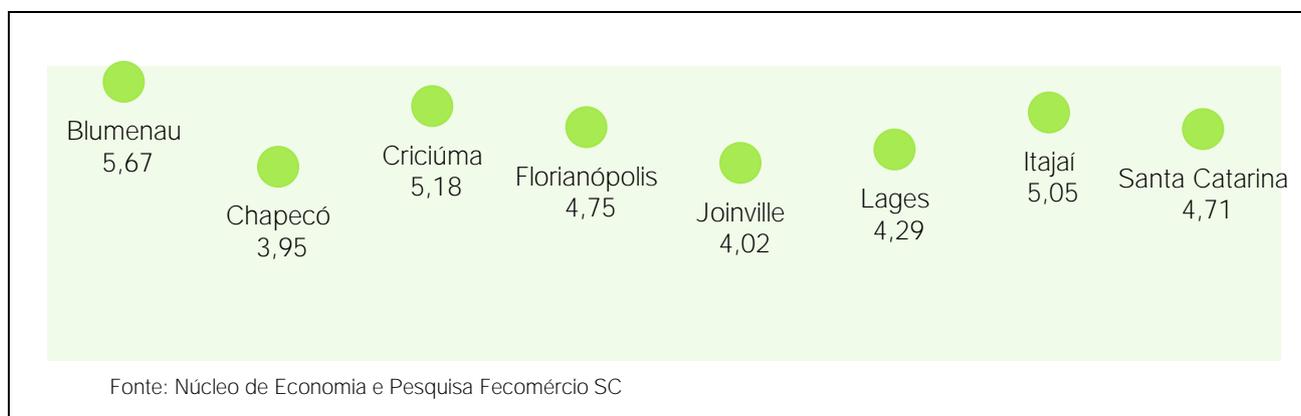
Situação financeira comparada ao mesmo período do ano anterior





Foi perguntado também quantos presentes se pretende comprar. A média do estado ficou em 4,71 por consumidor, resultado próximo ao apurado ano passado (4,47). Essa compra de múltiplos presentes para várias pessoas é a principal característica do Natal e que torna a data a mais importante para o comércio, tendo um gasto médio mais elevado que as demais datas comemorativas. Blumenau é o município, no qual se comprarão mais presentes por consumidor (5,67).

Número de presentes



Assim, a Fecomércio SC também se interessou em saber quais seriam as pessoas presenteadas em primeiro lugar. Os catarinenses pretendem presentear primeiramente os filhos (39,7%), depois os pais (20,5%) e os cônjuges (11,2%), como pode ser observado abaixo:

Presenteado

Parentesco	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Joinville	Lages	Itajaí	Santa Catarina
Filhos	48,7%	44,7%	33,3%	31,9%	43,7%	37,4%	35,9%	39,7%
Pais	15,8%	13,0%	31,9%	17,9%	24,3%	27,0%	20,0%	20,5%
Cônjuges	11,8%	12,7%	7,0%	13,7%	11,3%	3,7%	13,1%	11,2%
Namorados	5,3%	6,3%	8,5%	4,9%	6,0%	8,6%	4,8%	6,1%
Netos	5,9%	6,0%	1,9%	4,0%	3,7%	1,8%	6,6%	4,5%
Irmãos	2,6%	2,0%	7,5%	7,6%	1,3%	3,7%	3,4%	3,9%
Amigos	3,9%	2,0%	3,3%	1,8%	2,0%	4,9%	1,7%	2,6%
Avôs	0,0%	0,7%	0,5%	0,0%	0,3%	0,0%	0,3%	0,3%
Outro	5,9%	12,7%	6,1%	18,2%	7,3%	12,9%	14,1%	11,2%
Filhos	48,7%	44,7%	33,3%	31,9%	43,7%	37,4%	35,9%	39,7%

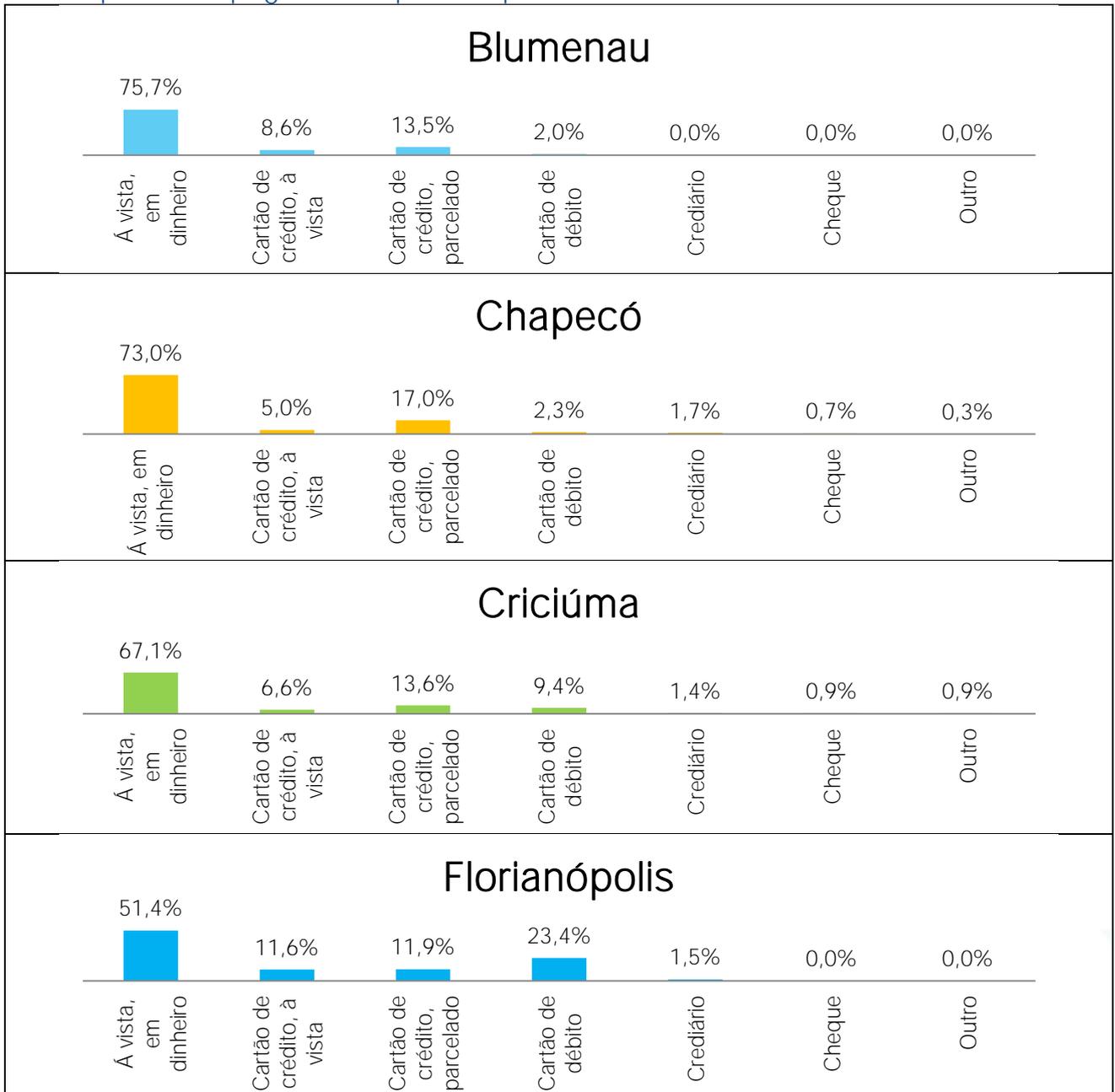
Fonte: Núcleo de Pesquisa Fecomércio SC

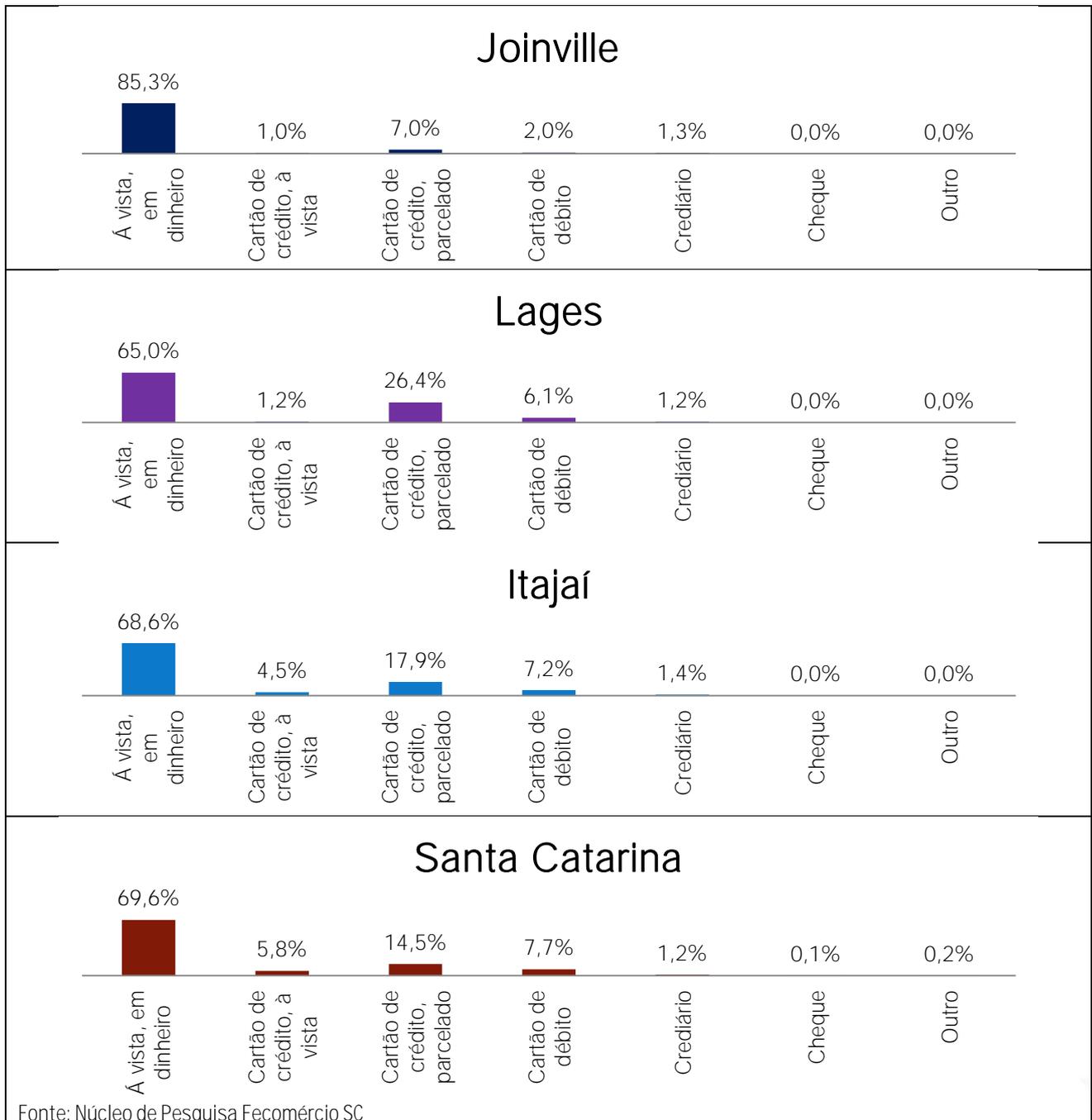
Já em relação à intenção de forma de pagamento das compras, a maioria dos consumidores tem como objetivo pagá-las à vista. A opção à vista em dinheiro foi a mais lembrada (69,6%) pelos catarinenses, sendo seguida pela compra parcelada no cartão de crédito (14,5%) e pelo cartão de débito (7,7%).

O alto nível da renda comprometida com dívidas faz com que a capacidade de compra à vista fique reduzida. O consumidor, então, opta por parcelar a compra, já que o gasto será menor, ainda que isso signifique mais dívida. Esse fato, diferente das pesquisas de intenção de compras

anteriores, na qual o pagamento à vista no cartão era sempre mais lembrado que o pagamento parcelado no cartão, demonstra que os consumidores estão um pouco mais conscientes e realistas sobre suas condições de compra.

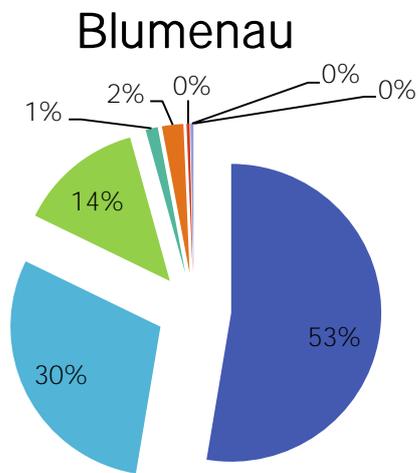
Como pretende pagar a compra dos presentes?



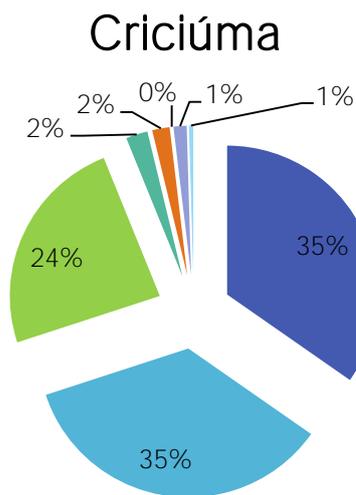
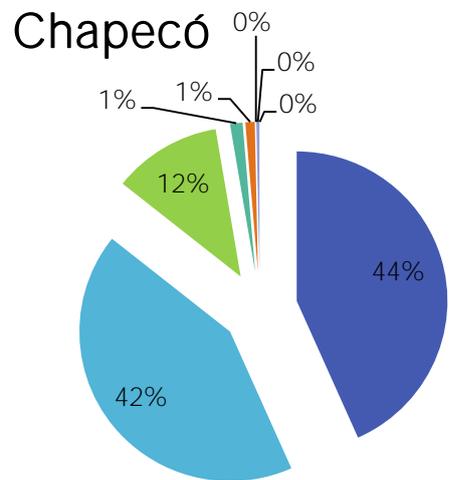


Para o empresário, é importante saber que tipo de atributos o consumidor catarinense irá valorizar nesta data. Esta informação é importante para que os comerciantes possam direcionar esforços para atrair os consumidores. Assim, é perceptível que a preocupação com o preço dos produtos é central (55%), seguido pelo selo de qualidade (25%) e pelo atendimento (16%), ou seja, tudo o que contribuir para um menor gasto e uma melhor experiência de compra são de interesse dos catarinenses. Na sequência aparece o resultado dividido por cidades:

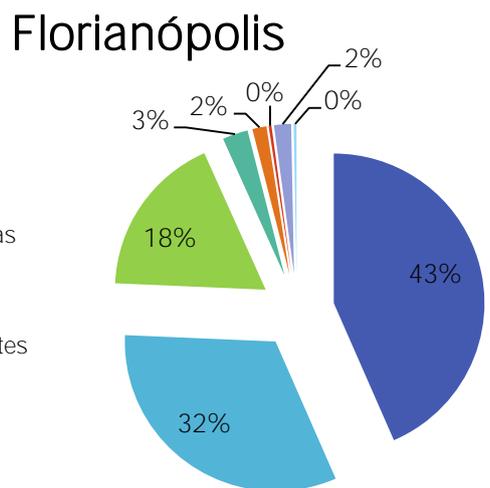
Ação do comércio

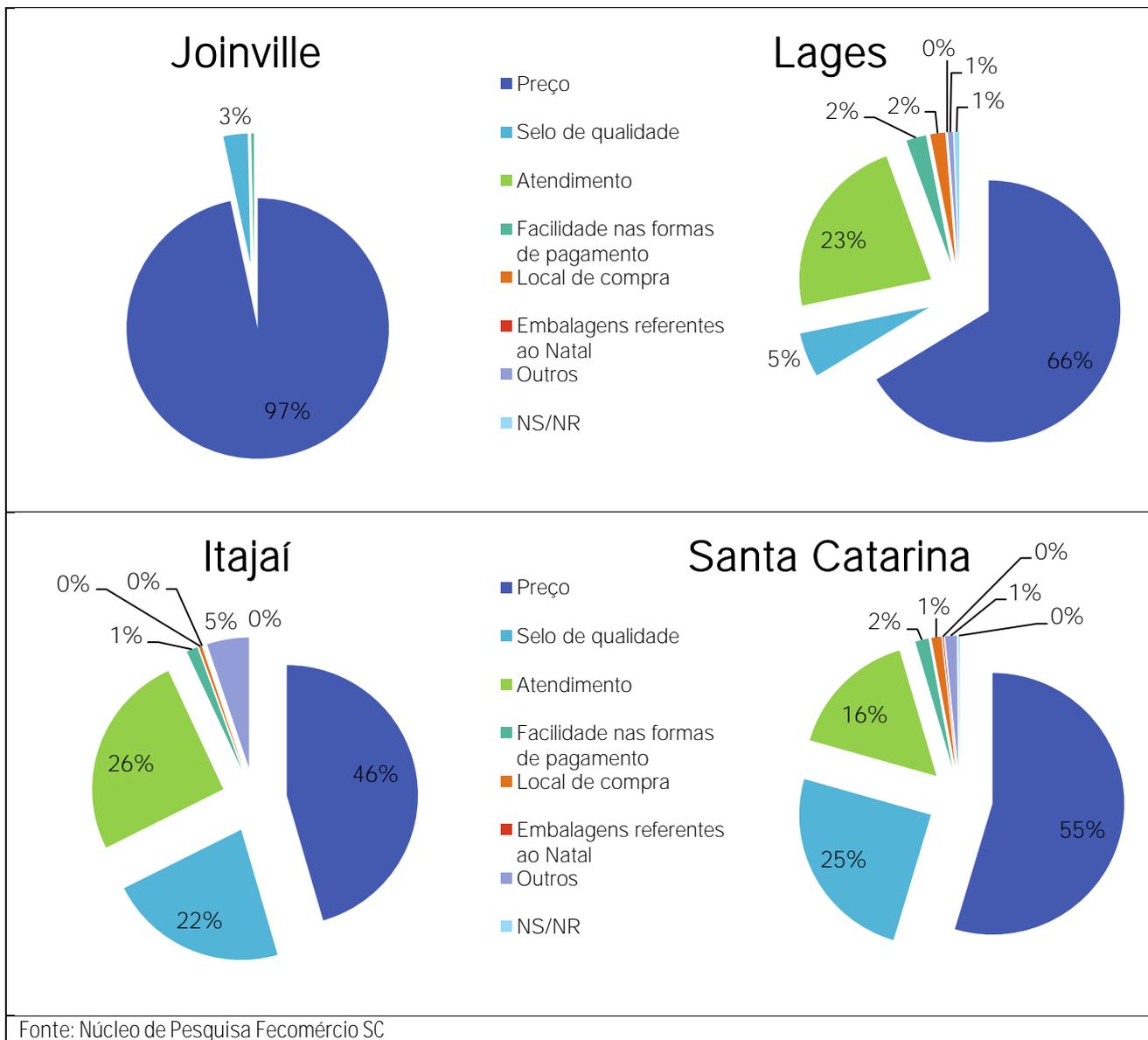


- Preço
- Selo de qualidade
- Atendimento
- Facilidade nas formas de pagamento
- Local de compra
- Embalagens referentes ao Natal
- Outros
- NS/NR



- Preço
- Selo de qualidade
- Atendimento
- Facilidade nas formas de pagamento
- Local de compra
- Embalagens referentes ao Natal
- Outros
- NS/NR

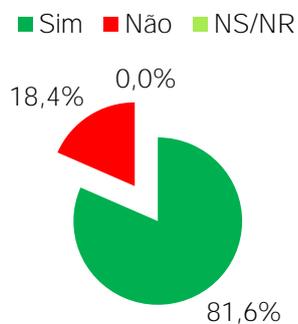




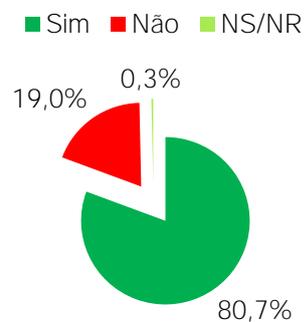
Confirma a visão de que os preços são muito importantes para os consumidores de Santa Catarina o fato de que 82,6% dos entrevistados vão realizar pesquisa de preço para o Natal. O resultado é semelhante em todas as cidades que compõe a pesquisa, mostrando uma forte tendência do catarinense. Os dados por cidade podem ser vistos abaixo:

Pesquisa de preços

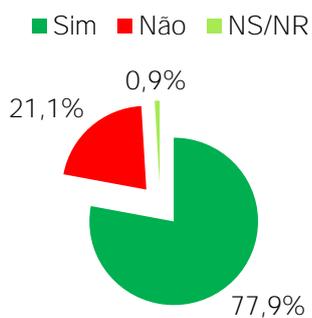
Blumenau



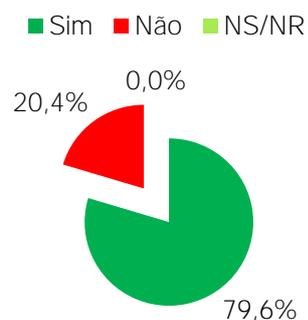
Chapecó



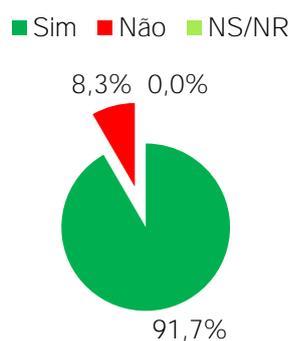
Criciúma



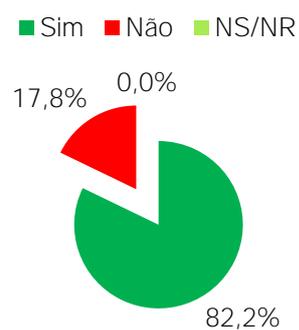
Florianópolis

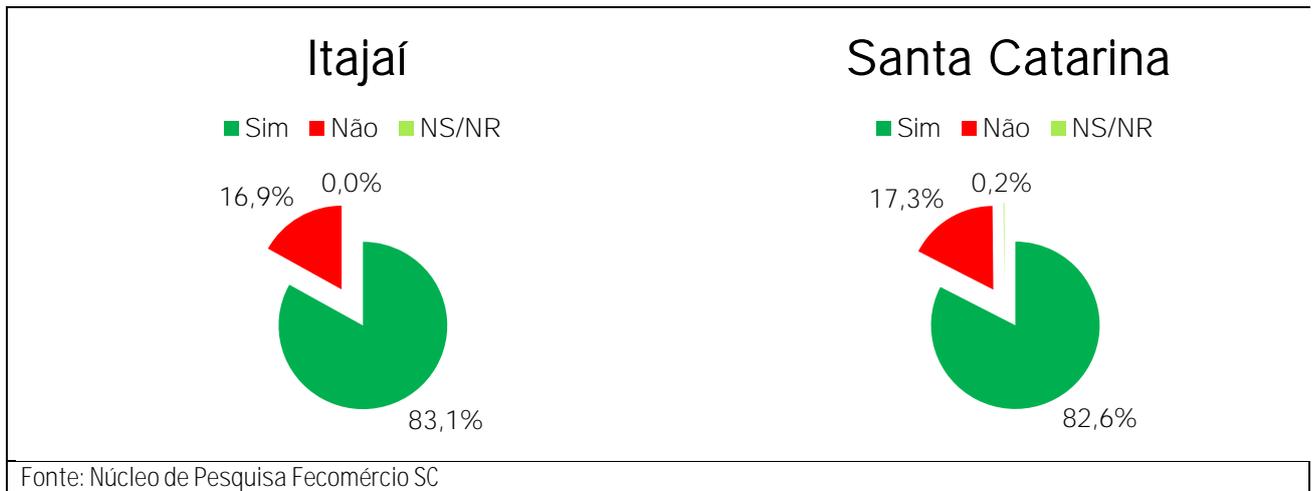


Joinville



Lages





Em relação ao local de compra dos produtos, o comércio de rua vai ser a opção da maioria dos catarinenses (68,5%), seguido pelos Shoppings Centers (20,8%). O restante dos destinos aparece com uma pequena participação, embora a internet se sobressaia (6,4%).

Local de compra

Local de compra	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Joinville	Lages	Itajaí	Santa Catarina
No comércio de rua	54,3%	79,3%	68,1%	66,9%	69,3%	70,6%	72,1%	68,5%
No shopping	34,9%	11,0%	17,4%	16,4%	27,3%	16,0%	19,7%	20,8%
Na internet	3,6%	3,3%	6,1%	14,3%	1,7%	11,0%	5,9%	6,4%
No camelô	0,7%	4,7%	1,4%	0,3%	0,0%	0,6%	0,7%	1,2%
Outro	2,0%	1,7%	0,5%	1,8%	0,7%	1,8%	1,4%	1,4%
NS/NR	4,6%	0,0%	6,6%	0,3%	1,0%	0,0%	0,3%	1,7%

Fonte: Núcleo de Pesquisa Fecomércio SC

Se o comércio de rua e os Shoppings irão concentrar a demanda dos consumidores é importante saber quais setores serão os mais procurados durante o período que antecede o Natal. Desta maneira, a Fecomércio SC perguntou em qual categoria se enquadraria os presentes que serão comprados no Natal. Nota-se que a principal parte dos consumidores presenteará artigos de vestuário (47,2%), seguido pelo setor de brinquedos (23,6%) e pelos calçados (6,9%). Abaixo a questão pode ser vista com maior nível de detalhamento:

Setores

	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Joinville	Lages	Itajaí	Santa Catarina
Vestuário	51,7%	44,8%	45,8%	41,8%	48,2%	56,2%	46,9%	47,2%
Brinquedos	18,5%	30,1%	15,2%	22,8%	27,0%	23,5%	25,3%	23,6%
Calçados	13,4%	11,4%	6,2%	4,7%	3,1%	6,9%	3,2%	6,9%
Eletrônicos	1,6%	1,2%	0,3%	9,9%	2,4%	1,4%	0,9%	4,5%
Perfumaria/ cosméticos	5,4%	4,7%	1,2%	3,7%	1,4%	1,8%	3,4%	3,2%
Móveis/Decoração /Utilidades domésticas	0,3%	1,6%	2,2%	5,2%	1,0%	0,9%	1,4%	1,9%
Cama, mesa e banho	0,0%	1,4%	2,8%	0,9%	1,9%	2,3%	1,1%	1,4%
Óticas/jóias/ relógios	1,9%	0,2%	2,8%	1,1%	0,2%	0,0%	0,7%	1,0%
Informática	3,2%	0,2%	0,3%	0,6%	0,0%	1,4%	0,9%	0,9%
Carro/moto	0,0%	2,3%	5,9%	0,0%	0,2%	0,5%	5,7%	0,1%
Outro	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	8,4%	0,0%	0,0%	6,9%
NS/NR	3,5%	1,4%	15,2%	6,3%	5,7%	4,1%	9,9%	1,4%

Fonte: Núcleo de Pesquisa Fecomércio SC

Além de movimentar o comércio tradicional, as festas de fim de ano também trazem impactos para o setor de serviços. É grande o número de famílias que aproveitam o dia para realizar alguma programação especial. No Estado, 37,6% dos entrevistados irá realizar alguma viagem, seja nos dois feriados ou em apenas um deles. Contudo, também é grande o percentual de pessoas que não irá viajar (59,9%), ou seja, provavelmente irá aproveitar a data para ficar em casa. Abaixo seguem os resultados completos.

Viagem Natal / Ano Novo

Passeio	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Joinville	Lages	Itajaí	Santa Catarina
Não irá viajar	54,9%	58,0%	48,8%	70,8%	57,0%	49,1%	71,7%	59,9%
Sim, no Ano Novo	12,8%	14,7%	22,1%	10,0%	12,3%	25,2%	9,0%	14,1%
Sim, nos dois feriados	17,8%	13,3%	12,7%	9,1%	20,7%	12,3%	11,4%	14,0%
Sim, no Natal	12,8%	12,7%	10,3%	9,7%	2,7%	12,3%	6,6%	9,4%
NS/NR	1,6%	1,3%	6,1%	0,3%	7,3%	1,2%	1,4%	2,7%

Fonte: Núcleo de Pesquisa Fecomércio SC

Pesquisa Fecomércio SC | Intenção de compras – Natal 2017

A Fecomércio SC perguntou o destino da viagem. A maioria optará por viajar pelo próprio estado (61,5%), dinamizando a economia local. Em seguida apareceu o estado do Rio Grande do Sul (11,5%) e Paraná (10,3%). Abaixo é possível observar a questão com maior detalhe:

Viajar para onde?

Destino	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Joinville	Lages	Itajaí	Santa Catarina
Santa Catarina	68,9%	57,4%	64,6%	48,4%	67,3%	82,7%	39,0%	61,5%
Rio Grande do Sul	5,3%	20,5%	20,8%	13,7%	1,9%	9,9%	8,5%	11,5%
Paraná	9,8%	14,8%	3,1%	12,6%	12,1%	1,2%	17,1%	10,3%
São Paulo	4,5%	1,6%	0,0%	7,4%	7,5%	3,7%	7,3%	4,5%
Internacional	3,0%	0,8%	4,2%	7,4%	0,9%	0,0%	2,4%	2,7%
Rio de Janeiro	2,3%	0,8%	2,1%	1,1%	0,9%	0,0%	4,9%	1,7%
Nordeste	0,0%	2,5%	3,1%	2,1%	0,0%	0,0%	7,3%	1,5%
Outro	6,1%	1,6%	2,1%	6,3%	5,6%	1,2%	8,5%	4,6%
NS/NR	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	3,7%	1,2%	4,9%	1,7%

Fonte: Núcleo de Pesquisa Fecomércio SC

A pesquisa também teve como objetivo verificar algumas situações complementares, que são características desta época do ano e influenciam o comércio no período do Natal. Assim, buscou-se compreender se os consumidores recebem o décimo terceiro em dezembro e qual a destinação deste acréscimo no salário.

Da amostra, 58,8% informaram que recebem décimo terceiro e que, destes, a prioridade será o pagamento de dívidas (37,0%). A cidade, na qual esta resposta obteve o maior percentual foi em Lages, com um percentual de 43,0%.

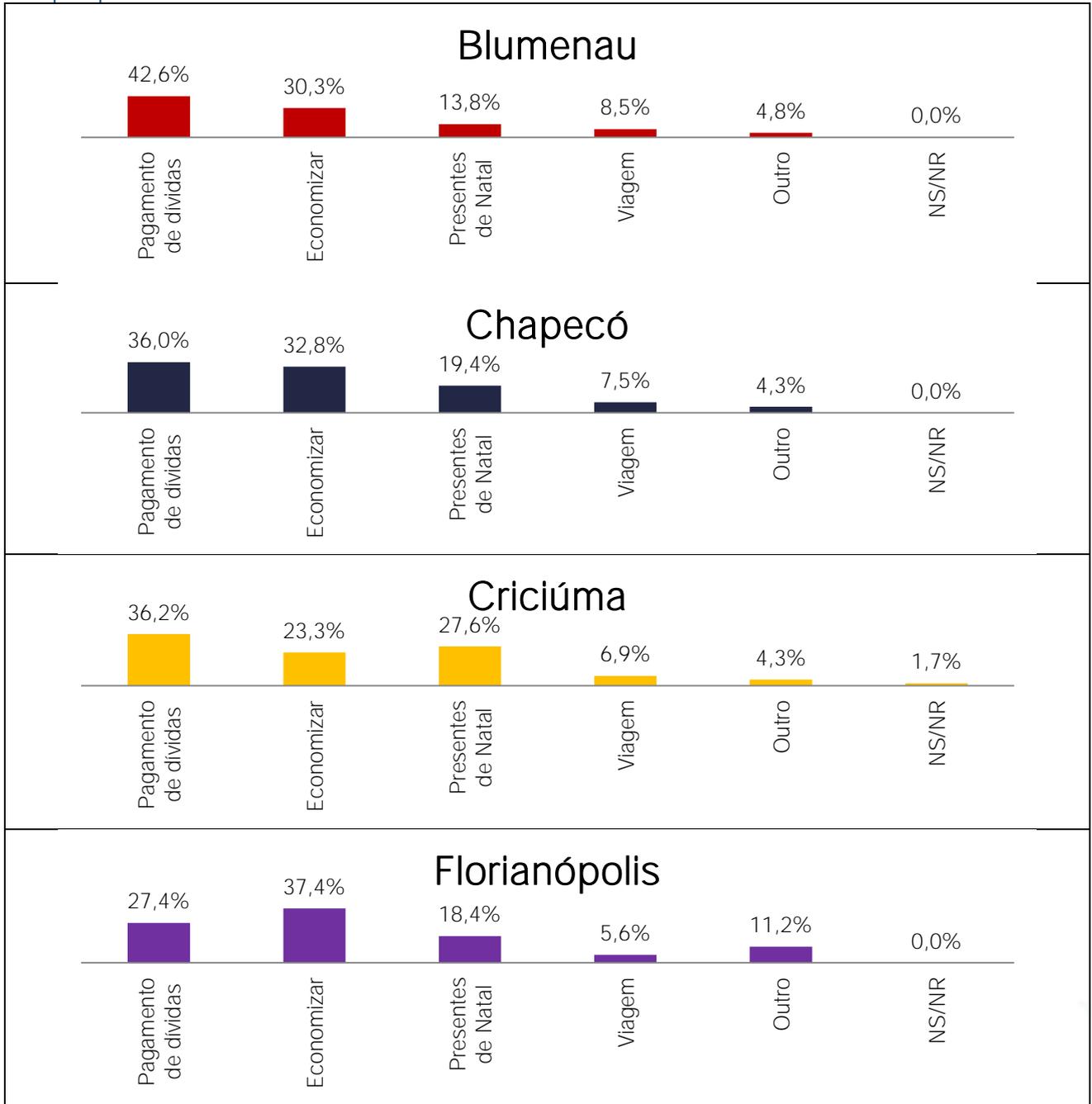
Décimo terceiro salário

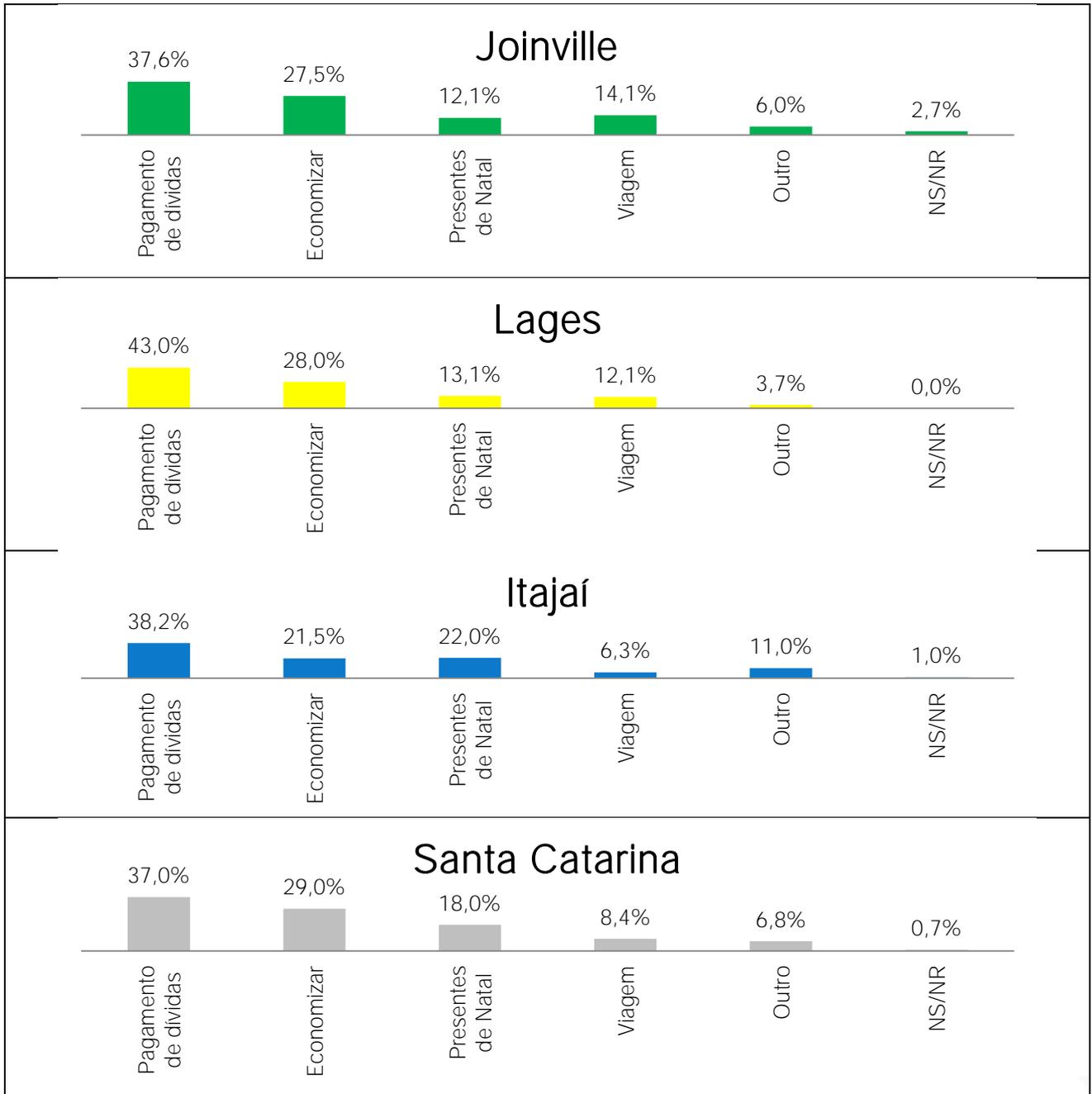
	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Joinville	Lages	Itajaí	Santa Catarina
Sim	61,8%	62,0%	54,5%	54,4%	49,7%	65,6%	65,9%	58,8%
Não	38,2%	38,0%	45,5%	45,6%	50,3%	34,4%	34,1%	41,2%

Fonte: Núcleo de Pesquisa Fecomércio SC

A segunda opção para destinação do décimo terceiro é economizar (29,0%). Em seguida, a opção mais citada pelos entrevistados foi a compra de presentes de Natal. O percentual de 18,0% obtido é expressivo para a movimentação do comércio. Criciúma foi a cidade que informou em maior quantidade que irá destinar o décimo terceiro para compras de presentes de Natal (27,6%).

O que pretende fazer com o décimo terceiro salário?





Fonte: Núcleo de Pesquisa Fecomércio SC

CONCLUSÃO

A pesquisa realizada pela Fecomércio SC teve como intuito identificar o impacto das festividades natalinas no comércio de Santa Catarina, através de entrevistas em cidades representativas das regiões do estado (Chapecó, Lages, Florianópolis, Criciúma, Joinville, Itajaí e Blumenau). A pesquisa, realizada com homens e mulheres, maiores de 18 anos, que circulavam em vias de grande movimento no comércio, demonstrou que a situação financeira dos consumidores está, majoritariamente, melhor (37,4%), se comparada ao ano anterior. Situação que reverteu a tendência dos dois últimos anos, onde a resposta situação financeira pior preponderou. Este cenário de melhora nas condições financeiras, associado ao aumento do emprego e a leve queda nos juros que elevam o acesso ao crédito, geraram uma variação positiva no gasto médio de 3,0% (R\$ 459,78).

A maioria dos consumidores afirmou que pagarão os presentes à vista, em dinheiro, como a principal opção de pagamento (69,6%). Seguido pelo cartão de crédito parcelado (14,5%) e o cartão de débito (7,7%). Adicionalmente, pela pesquisa foi possível verificar que para 18,0% dos entrevistados a prioridade de destinação do décimo terceiro é a compra de presentes de Natal. O restante pretende pagar dívidas (37,0%) e economizar (29,0%).

Os resultados demonstram que o Natal tem impacto positivo sobre o comércio, em especial pelo gasto médio dos consumidores e pela quantidade de presentes que se deseja comprar, em média 4,71 presentes. As preferências de compra serão nos setores de vestuário (47,2%) e brinquedos (23,6%).

A pesquisa indica que os presentes comprados serão direcionados para os filhos (39,7%), pais (20,5%) ou cônjuges (11,2%) dos consumidores. Este comportamento é similar ao observado em 2016, onde a maior parte dos consumidores direcionou seus presentes para estes familiares.

É importante também analisar que muitos dos entrevistados irão realizar pesquisa de preço: 82,6% da amostra. Para grande parte dos consumidores (55%), o preço é um dos atributos mais avaliados na hora de escolher o local de compra dos presentes. Também são consideradas a qualidade dos produtos (25%) e o atendimento do estabelecimento comercial (16%). Além das compras de Natal, os feriados de final de ano movimentam o setor turístico. Da amostra, 37,6% irão viajar, a maior parte irá viajar no Ano Novo (14,1%), especialmente com destino para cidades do estado de Santa Catarina (61,5%).