



**RESULTADO DAS VENDAS**  
Volta às Aulas

## Conteúdo

Introdução.....	3
Perfil dos entrevistados .....	4
Resultado de vendas de Volta às Aulas 2012.....	5
Contratou colaboradores temporários para o período?.....	5
Média de colaboradores contratados pelas empresas que realizaram contratações .....	5
Gasto médio .....	6
Variação do faturamento .....	6
Principais formas de pagamento.....	7
Perfil da principal compra realizada.....	9
Frequência de clientes realizando pesquisa de preço.....	11
Conclusão .....	13

## Introdução

O período de início de ano é marcado pelo fim das férias escolares e pela volta às aulas, juntamente a isso, surgem as listas de material escolar, onde os materiais necessários para o ano inteiro são adquiridos de uma só vez no início do ano. Desta forma, o período de volta às aulas tem uma influência para o comércio que se assemelha às datas comemorativas, fazendo da pesquisa de resultado de vendas um importante instrumento para mensurar os impactos de tal data no comércio catarinense.

A Fecomércio SC realizou uma pesquisa com 363 empresas do comércio de Santa Catarina, divididas nas cidades de Lages, Chapecó, Blumenau, Joinville, Criciúma e Florianópolis e realizada durante os dias 18, 19 e 20 de fevereiro. A metodologia aplicada foi de pesquisa quantitativa por amostragem. A técnica de coleta de dados foi a de entrevista por telefone individual aplicada com base em questionário estruturado desenvolvido pelo núcleo de pesquisas da Fecomércio SC. O universo foi o de proprietários ou gerentes de estabelecimentos comerciais.

Foram aplicadas 9 perguntas, sendo 5 fechadas (respostas múltiplas e únicas) e 4 abertas. Os dados foram processados eletronicamente, e receberam tratamento estatístico.

## Perfil dos entrevistados

Segue abaixo os setores entrevistados:

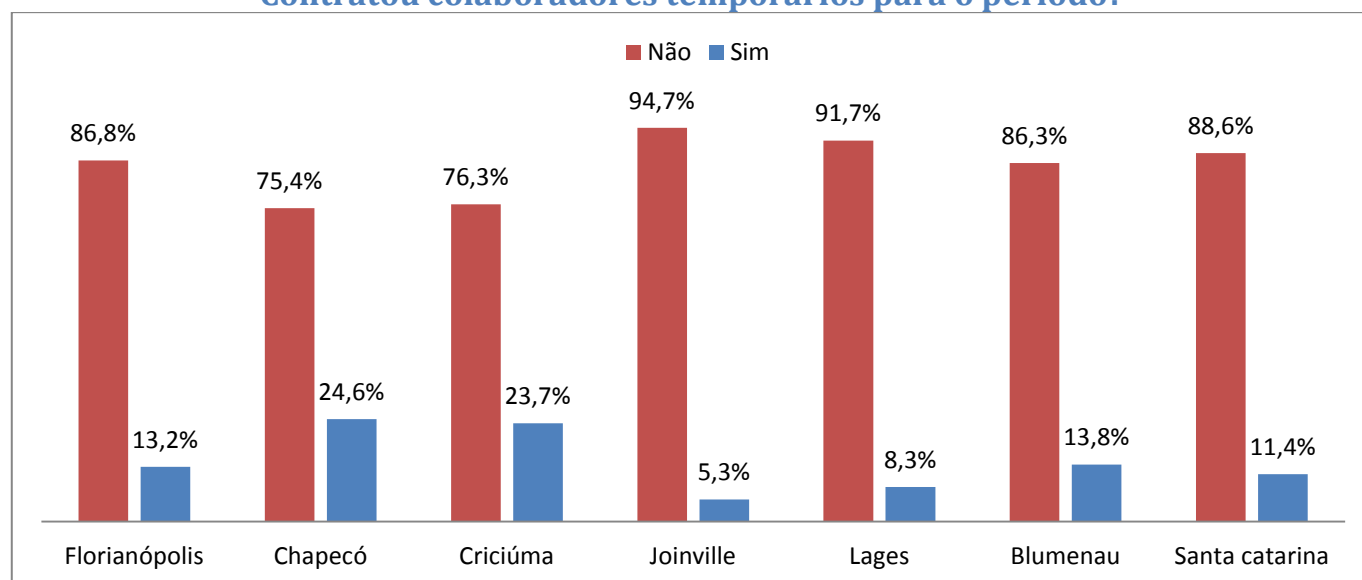
Setores	Florianópolis	Chapecó	Criciúma	Joinville	Lages	Blumenau	Santa Catarina
Livraria e Papelaria	34,21%	37,68%	44,74%	44,21%	35,14%	43,75%	40,22%
Loja de departamento, magazine e multicoisas	18,42%	5,80%	5,26%	11,58%	13,51%	17,50%	14,05%
Mercado, Supermercado e Hipermercado	47,37%	56,52%	50,00%	44,21%	51,35%	38,75%	45,73%

## Resultado de vendas de Volta às Aulas 2012

Em primeiro lugar, foram apurados os impactos da volta às aulas no mercado de trabalho. Ficou registrado que um número bastante reduzido de empresas realizaram contratações: 11,4%. Existe um fator por trás disso: a dificuldade que as empresas encontram hoje para realizar contratações. A forte carência de mão de obra tem impactado tanto no custo da mesma, que aumenta, quanto na produtividade, que cai. Assim, o empresário fica propenso a não contratar, fato que vem se repetindo em praticamente todas as datas de aumento do movimento do comércio. Já dentre estas empresas que contrataram, a média de novos colaboradores foi alta: 4,25 por empresa.

Abaixo é possível vislumbrar os dados divididos por cidades:

### Contratou colaboradores temporários para o período?

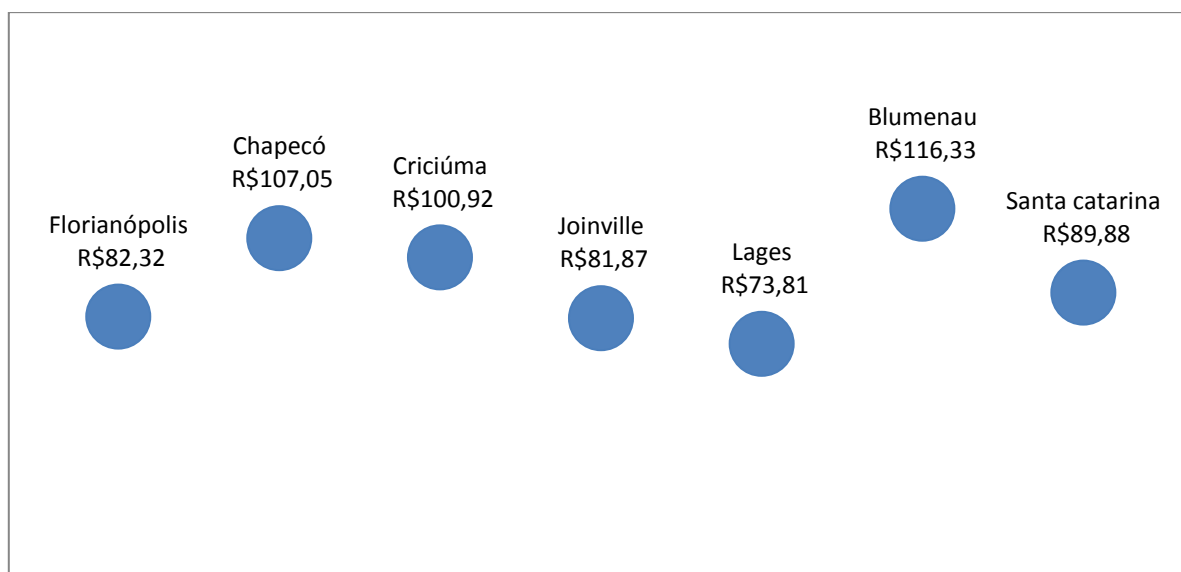


### Média de colaboradores contratados pelas empresas que realizaram contratações

	Florianópolis	Chapecó	Criciúma	Joinville	Lages	Blumenau	Santa Catarina
Média	4,78	2,65	4,11	4,6	7,33	2,09	4,25

Em relação ao gasto médio dos consumidores, a pesquisa apurou que ele foi de R\$ 89,88 por pessoa. O que é considerado um gasto moderado, tendo em vista o valor médio reduzido dos produtos comprados. Abaixo aparecem os gastos médios de todas as cidades da pesquisa:

## Gasto médio



Além do gasto médio, a Fecomércio indagou aos empresários qual foi a variação do faturamento das empresas, tanto em relação ao período de volta às aulas de 2012 quanto em relação ao mês de janeiro. Assim, a variação do faturamento em relação ao ano anterior foi de 6,72%.

Já na comparação com o mês anterior o crescimento do faturamento foi de 20,61%, tendo em vista que geralmente janeiro (mês anterior) é um mês de fraco movimento, o que ajudou a trazer este forte crescimento. Abaixo aparecem as variações de acordo com as diferentes cidades abarcadas pela pesquisa.

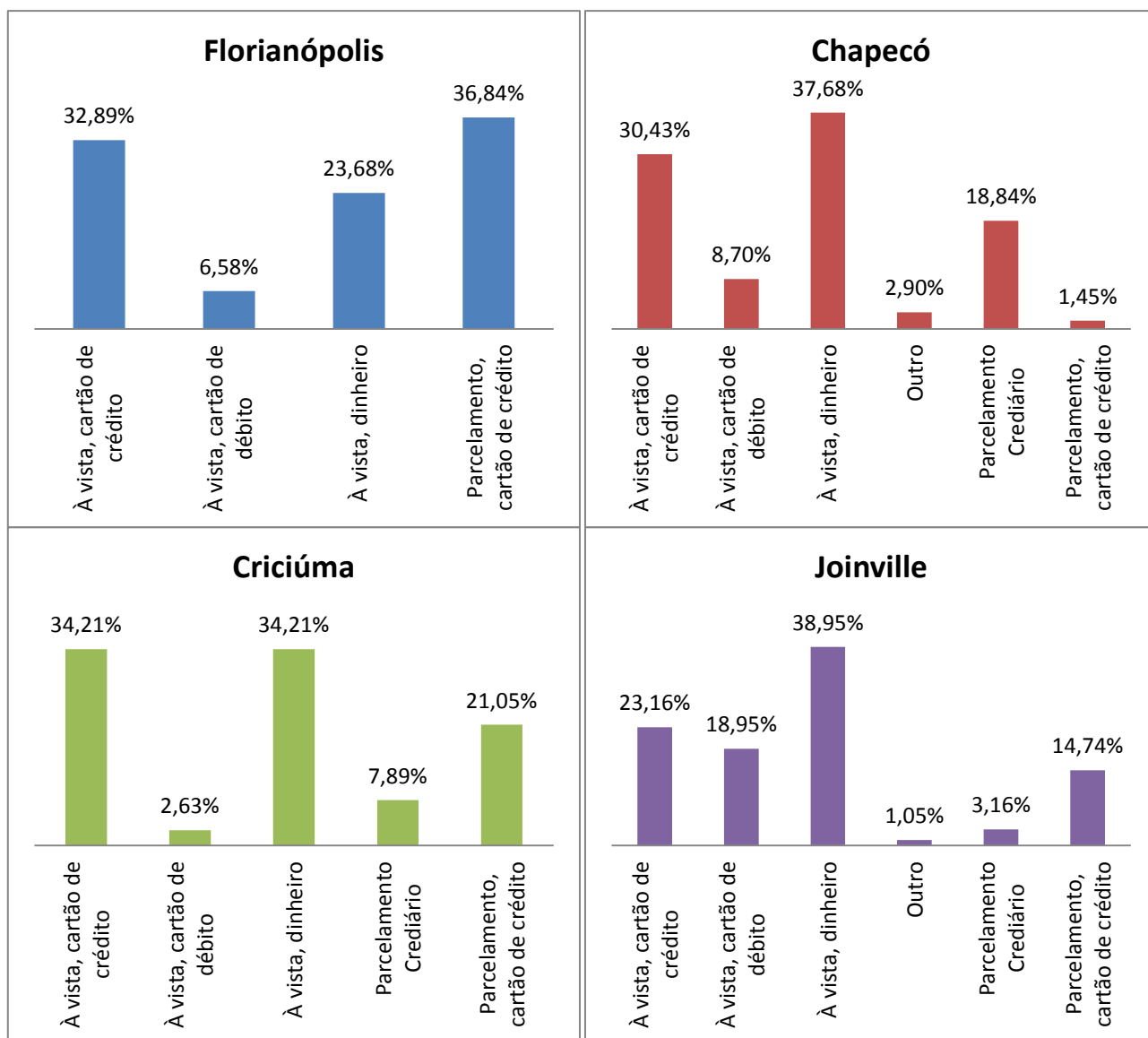
## Variação do faturamento

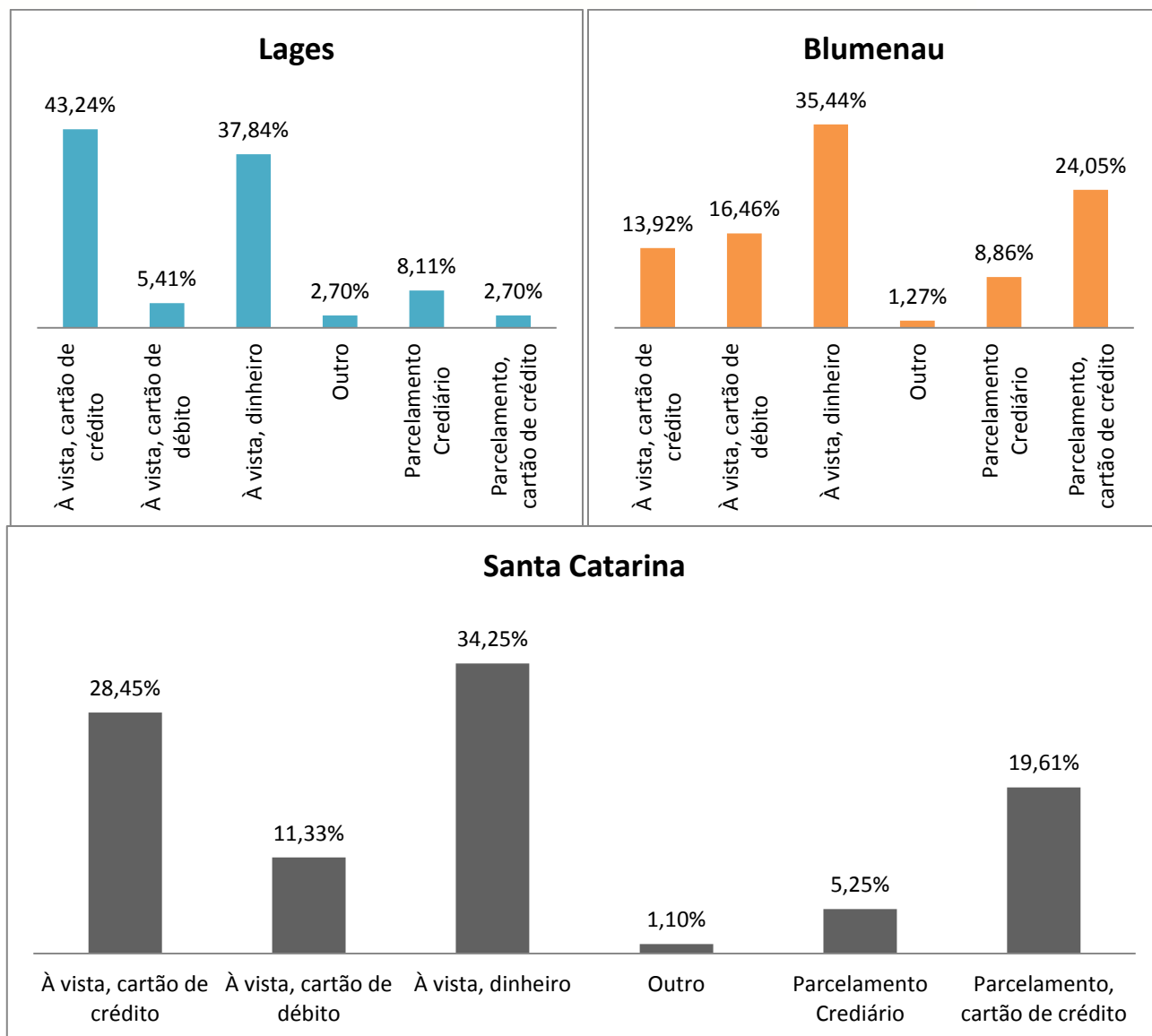
Variação do faturamento	Florianópolis	Chapecó	Criciúma	Joinville	Lages	Blumenau	Santa Catarina
Em relação a Volta as Aulas de 2011	2,56%	17%	5,11%	-1,89%	19%	5,25%	<b>6,72%</b>
Em relação ao mês anterior	4,73%	18%	28,45%	15,62%	19%	38,69%	<b>20,61%</b>

Em relação à forma preponderante de pagamento das compras, o pagamento à vista dominou, sendo responsável por 74,03% das compras. Isto dividido entre os diferentes meios de pagamento: dinheiro (34,25%), cartão de crédito (28,45%) e cartão de débito (11,33%). Já na forma de pagamento a prazo o cartão de crédito domina, sendo responsável por 19,61% das vendas, seguido pelo parcelamento no crediário (5,25%).

O que chama atenção é o forte pagamento à vista, que está associado tanto a uma condição financeira favorável das famílias do estado quanto ao gasto médio moderado, que não implica em necessidades de financiamento da compra, já que a mesma cabe facilmente no orçamento. Abaixo seguem os dados divididos de acordo com as cidades da pesquisa:

### Principais formas de pagamento





Outro dado apurado tem relação com o perfil das compras realizadas e dos consumidores. A Fecomércio SC indagou aos lojistas qual tipo de compra predominou nessa volta às aulas, as opções eram: compra de apenas itens em promoção na loja, de apenas itens que não tinham como reutilizar do ano anterior ou da lista de material completa. O resultado mostra que preponderou o perfil de consumidor que compra a lista de materiais completa na mesma loja, com 56% das respostas. Em segundo lugar aparece o perfil daqueles que reutilizaram material do ano anterior (24%) e na sequência daqueles que compraram apenas o que estava em promoção (18%).

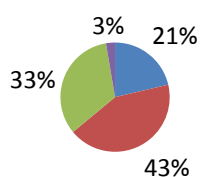
Desta maneira fica claro o importante papel que a lista de materiais desempenha nesta data, já que a maioria dos consumidores acaba comprando, muito em função da falta de tempo, a lista toda em apenas uma loja, ou seja, desconsiderando a pesquisa de preço. Abaixo aparecem os resultados segregados por cidade:



## Perfil da principal compra realizada

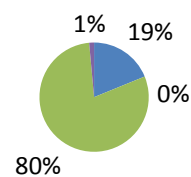
### Florianópolis

- Apenas os itens em promoção na loja
- Apenas os itens que não tinham como reutilizar do ano anterior
- Compra da lista de materiais completa



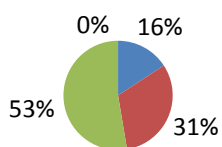
### Chapecó

- Apenas os itens em promoção na loja
- Apenas os itens que não tinham como reutilizar do ano anterior
- Compra da lista de materiais completa



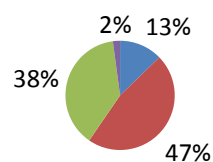
### Criciúma

- Apenas os itens em promoção na loja
- Apenas os itens que não tinham como reutilizar do ano anterior
- Compra da lista de materiais completa



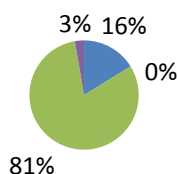
### Joinville

- Apenas os itens em promoção na loja
- Apenas os itens que não tinham como reutilizar do ano anterior
- Compra da lista de materiais completa



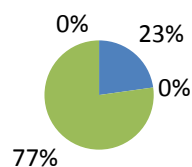
## Lages

- Apenas os itens em promoção na loja
- Apenas os itens que não tinham como reutilizar do ano anterior
- Compra da lista de materiais completa



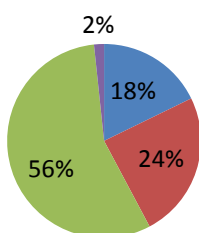
## Blumenau

- Apenas os itens em promoção na loja
- Apenas os itens que não tinham como reutilizar do ano anterior
- Compra da lista de materiais completa



## Santa Catarina

- Apenas os itens em promoção na loja
- Apenas os itens que não tinham como reutilizar do ano anterior
- Compra da lista de materiais completa
- NS/NR

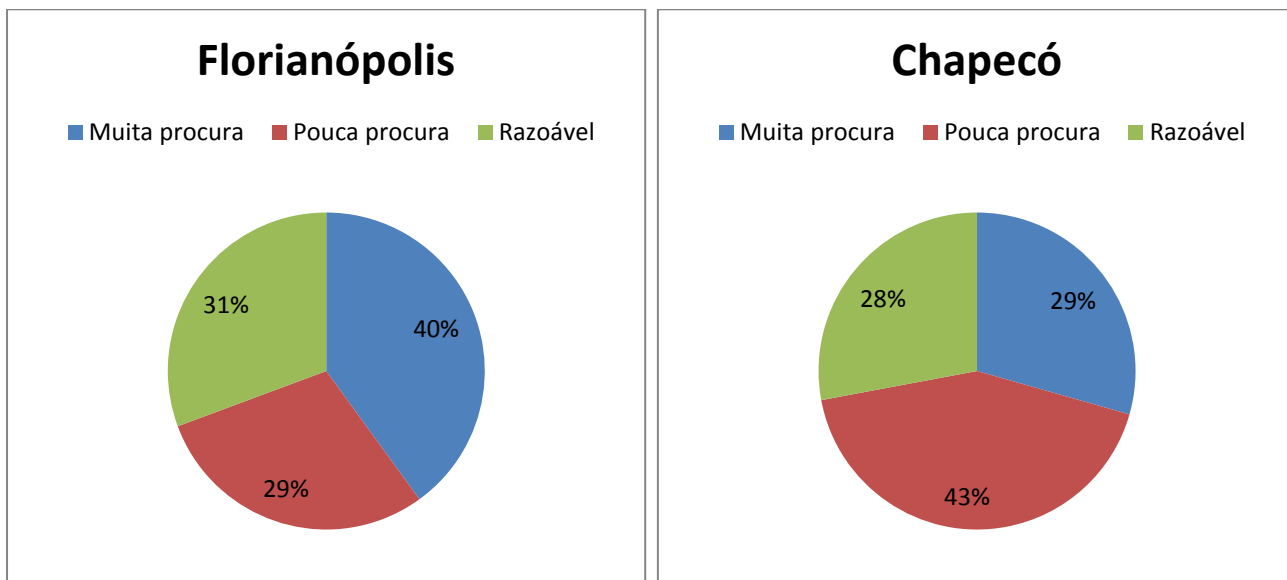


Por fim e confirmando esta tese, o dado abaixo mostra que realmente a frequência de pesquisa de preços realizada por clientes foi baixa. Para 43% dos empresários do comércio a frequência de pesquisas foi baixa, enquanto que para apenas 31% o contrário aconteceu. Completa o quadro os 26% que consideraram razoável este comportamento.

Desta maneira, parece que a junção da falta de tempo dos consumidores com a existência da lista de materiais e do valor médio reduzido dos produtos acarreta em um comportamento menos racional por parte dos consumidores, que acabam comprando o que a lista exige sem fazer ao menos pesquisa de preço. Comportamento

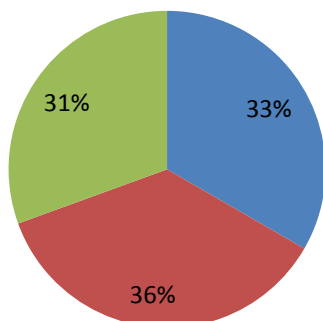
este que foge do registrado nas outras datas de maior movimentação do comércio, onde a pesquisa de preço é muito valorizada. Na sequência pode-se observar o comportamento das diferentes cidades:

### Frequência de clientes realizando pesquisa de preço



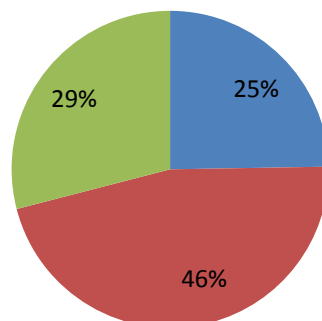
### Criciúma

■ Muita procura   ■ Pouca procura   ■ Razoável



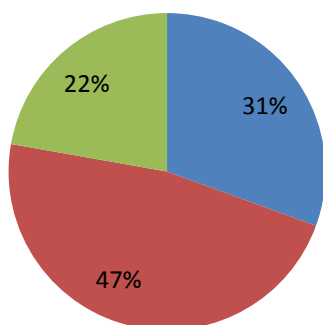
### Joinville

■ Muita procura   ■ Pouca procura   ■ Razoável



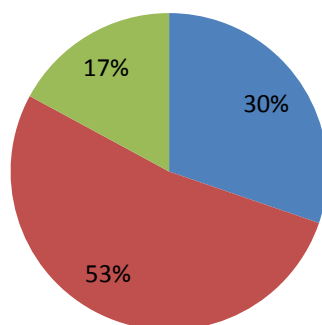
### Lages

■ Muita procura   ■ Pouca procura   ■ Razoável



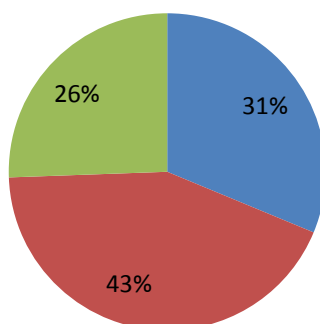
### Blumenau

■ Muita procura   ■ Pouca procura   ■ Razoável



### Santa Catarina

■ Muita procura   ■ Pouca procura   ■ Razoável



## Conclusão

Mesmo não sendo uma data comemorativa, a pesquisa da Fecomércio mostra que as exigências de material escolar do início do ano fizeram desta data um período importante para o comércio, principalmente para os setores que trabalham diretamente com tais produtos. A variação de 20,61% do faturamento em relação ao mês anterior é reflexo dessa importância, já que num período onde naturalmente as vendas são menores, a volta às aulas dinamiza o setor.

Outro dado que chamou a atenção foi a variação de 6,72% do faturamento em relação ao ano anterior. Resultado importante, que se consolida como um importante indicador de que pode realmente haver uma recuperação mais forte das vendas neste ano de 2013, principalmente em função da expectativa de que continue havendo um crescimento tanto do emprego quanto da renda em 2013.