



PESQUISA DE INTENÇÃO DE CONSUMO
Natal 2013

Sumário

Introdução	2
Perfil dos consumidores entrevistados.....	3
Impacto econômico e intenção de compras de Natal.....	6
Conclusões	15

Introdução

O Natal é uma importante data festiva para o comércio, a principal do ano em incremento de vendas. A propensão ao consumo durante este período é incrementada pelo pagamento do 13º salário. Assim, para identificar a intenção de gastos, o perfil dos consumidores, quais os setores mais procurados, entre outros, a Fecomércio SC realizou uma pesquisa em diversas cidades do Estado e os resultados são apresentados a seguir.

A pesquisa foi realizada entre os dias 3 e 7 de dezembro e teve como abrangência os municípios de Chapecó, Lages, Florianópolis, Criciúma, Joinville, Itajaí e Blumenau. A escolha destas cidades é justificada pela necessidade de compreender a intenção de compras e movimentação no comércio nas diferentes regiões do Estado. A amostra é de 2.711 pessoas, com 416 entrevistados em Blumenau, 405 em Florianópolis, 405 em Joinville, 401 em Itajaí, 387 em Lages, 352 em Criciúma e 345 em Chapecó.

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 e desenvolvido pelo Núcleo de Pesquisas da Fecomércio SC. O universo foi o de homens e mulheres maiores de 18 anos, que circulavam em vias de comércio.

A ferramenta de pesquisa contém 25 perguntas, sendo 20 fechadas (respostas múltiplas e únicas) e 5 abertas. Os dados foram processados eletronicamente e receberam tratamento estatístico. O relatório apresentado a seguir, que contém a compilação e as análises dos dados, está estruturado inicialmente com a apresentação do perfil dos entrevistados, seguido da análise de intenção de compras, a destinação do décimo terceiro, a pretensão de viajar nas festas de final de ano e as considerações finais sobre os resultados.

Perfil dos consumidores entrevistados

Inicialmente, a pesquisa realizada pela Fecomércio SC buscou compreender o perfil dos entrevistados. Para isso, foram feitas perguntas referentes ao sexo, faixa etária, ocupação profissional, escolaridade, entre outras. O objetivo da pesquisa foi entrevistar pessoas que circulavam em vias de comércio, de grande movimentação, e que aparentavam situação de consumo potencial.

Os resultados obtidos mostram que a amostra teve uma maior concentração no sexo feminino (60,7%), com idade entre 26 e 35 anos (28,6%), com ensino médio completo (36,4%), sendo em grande parte trabalhadores com carteira assinada (49,8%) e renda entre R\$ 1.418 a R\$ 3.763 (48,2%).

A amostra, na maior parte das cidades entrevistadas, teve maior predominância de citações do sexo feminino. Apenas em Chapecó, o sexo masculino teve maior número de citações, de 51,3%. A predominância também ocorreu, em todas as cidades, para pessoas com escolaridade de ensino médio completo, tendo a situação de emprego com carteira assinada, ou então, profissionais autônomos.

O perfil dos entrevistados, por cidade, é apresentado abaixo. O total de Santa Catarina é apresentado a seguir.

Sexo

Sexo	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Itajaí	Joinville	Lages
Masculino	40,6%	51,3%	40,7%	38,9%	40,4%	32,3%	32,3%
Feminino	59,4%	48,7%	59,3%	61,1%	59,6%	67,7%	67,7%

Faixa Etária

Idade	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Itajaí	Joinville	Lages
18 a 25 anos	21,6%	29,3%	62,1%	25,5%	20,2%	12,3%	27,1%
26 a 35 anos	27,9%	33,6%	21,4%	31,4%	30,4%	29,6%	25,8%
36 a 45 anos	23,1%	18,8%	10,8%	15,8%	24,7%	24,4%	21,4%
46 a 55 anos	14,4%	13,9%	4,3%	14,9%	16,2%	19,8%	16,0%
56 a 65 anos	9,4%	3,5%	1,4%	8,9%	6,2%	10,1%	7,5%
Mais de 66 anos	3,4%	0,9%	0,0%	3,5%	2,2%	3,7%	2,1%

Escolaridade

Escolaridade	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Itajaí	Joinville	Lages
Sem alfabetização	0,2%	0,0%	0,3%	1,0%	0,7%	0,0%	0,0%
Fundamental incompleto	21,2%	6,4%	1,7%	9,2%	13,0%	5,2%	17,3%
Fundamental completo	16,6%	10,7%	1,4%	10,4%	15,0%	10,1%	15,5%
Médio incompleto	8,9%	6,1%	4,0%	5,2%	4,0%	3,2%	3,1%
Médio completo	26,2%	28,1%	17,9%	37,9%	44,9%	48,6%	48,6%
Superior incompleto	11,5%	13,3%	49,6%	11,9%	8,5%	6,7%	4,9%
Superior completo	11,5%	20,0%	21,7%	20,0%	13,2%	23,0%	9,3%
Pós-graduação	3,6%	15,4%	3,4%	4,5%	0,7%	3,2%	1,3%

Ocupação profissional

Ocupação	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Itajaí	Joinville	Lages
Carteira assinada	56,7%	38,6%	54,7%	51,5%	54,1%	47,2%	44,4%
Autônomo	15,4%	10,1%	8,8%	18,1%	16,2%	10,4%	19,6%
Empresário	3,6%	6,4%	1,7%	4,2%	3,7%	4,7%	0,5%
Desempregado	3,8%	2,6%	4,0%	5,0%	4,0%	2,2%	5,7%
Aposentado	7,5%	2,9%	2,0%	7,4%	6,7%	11,9%	9,8%
Estudante/Estagiário	2,9%	7,8%	27,4%	5,2%	1,0%	0,7%	2,6%
Do lar	5,8%	5,2%	0,9%	5,0%	8,5%	14,1%	8,3%
Outro	4,3%	26,4%	0,6%	3,7%	5,5%	8,9%	9,0%

Renda Pessoal

Renda	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Itajaí	Joinville	Lages
De 0 a R\$ 888	8,4%	9,0%	9,1%	6,9%	1,2%	0,0%	9,3%
De R\$ 889 a R\$ 1.417	25,0%	13,6%	34,5%	24,8%	11,2%	4,4%	29,7%
De R\$ 1.418 a R\$ 3.763	44,7%	58,6%	35,9%	32,2%	62,8%	59,0%	44,4%
De R\$ 3.764 a R\$ 6.109	15,6%	11,0%	16,8%	21,5%	16,5%	21,0%	13,7%
De R\$ 6.110 a R\$ 7.965	2,2%	1,7%	1,1%	5,0%	1,7%	5,2%	0,5%
Mais R\$ 7.965	1,0%	0,3%	2,6%	4,5%	5,5%	6,2%	2,1%
Recusa	3,1%	5,8%	0,0%	5,2%	1,0%	4,2%	0,3%

Em seguida, será apresentado o perfil dos consumidores entrevistados no total de Santa Catarina.

Perfil dos consumidores de Santa Catarina



Impacto econômico e intenção de compras de Natal

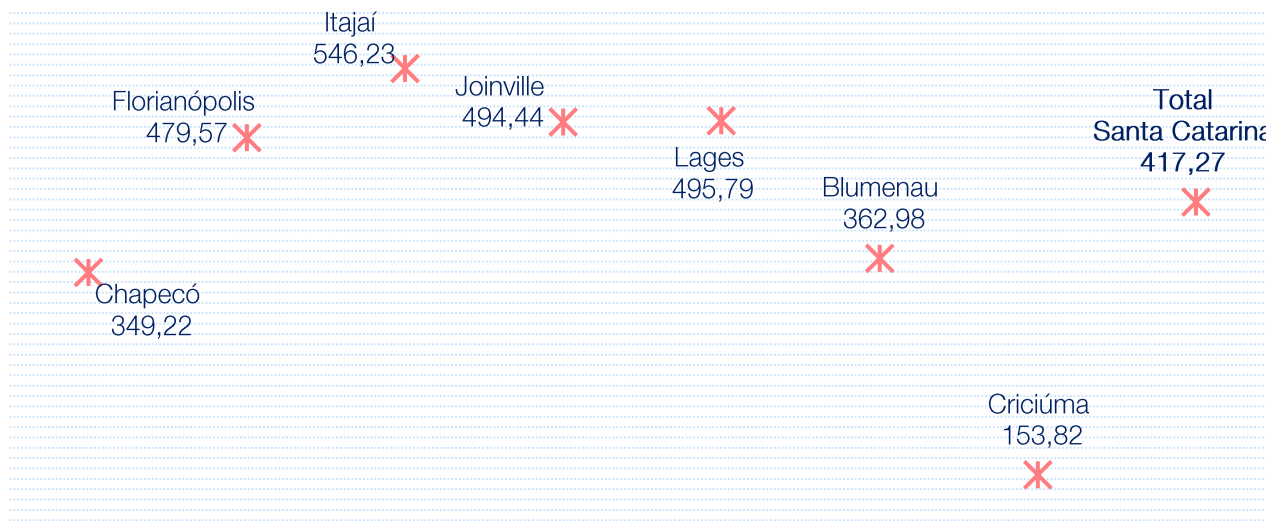
O Natal está entre as principais datas festivas e, portanto, favorece o incremento das vendas do comércio. Assim, para identificar a intenção de gastos, buscou-se compreender inicialmente qual a percepção do entrevistado a respeito de sua situação financeira atual em comparação ao mesmo período do ano passado.

No total do Estado, a maior parte dos entrevistados afirmou que sua situação financeira está melhor (48,5%) ou então igual (37,9%) em relação ao ano de 2012. Dos entrevistados, 13,5% afirmaram que a situação financeira está pior.

Assim, considerando que a situação financeira está boa para o período, melhor ou igual ao ano anterior, o gasto médio em presentes, no total, ficou de R\$ 417,27. Este valor está acima da expectativa de gasto médio dos consumidores para o Natal de 2012, de R\$ 372,25. Houve, portanto, um aumento na intenção de gasto médio de R\$ 45,02.

Das cidades entrevistadas, a que obteve a maior expectativa de gasto médio foi Itajaí, com R\$ 546,23. O gasto médio por cidade pesquisada foi de R\$ 349,22 em Chapecó, R\$ 495,79 em Lages, R\$ 494,44 em Joinville, R\$ 479,57 em Florianópolis, R\$ 362,98 em Blumenau e R\$ 153,82 em Criciúma.

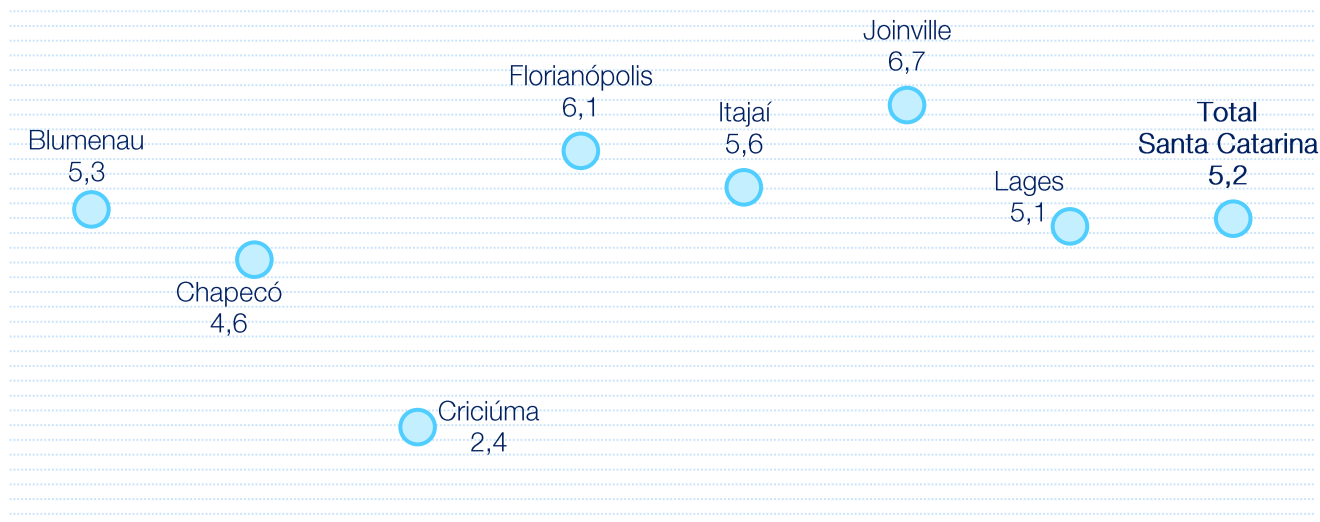
Intenção de gasto médio por cidade



Em relação à quantidade média de presentes que os consumidores pretendem comprar neste Natal, obteve-se a média de 5,2 presentes em todo o estado de Santa Catarina. A cidade que obteve maior intenção de compra de presentes foi Joinville, com quantidade média de 6,7 presentes. Em seguida, as cidades de Florianópolis, com quantidade média de 6,1 presentes e Itajaí, com 5,6

presentes. A quantidade total de presentes que se pretende comprar ficou igual a da intenção de compras do ano de 2012.

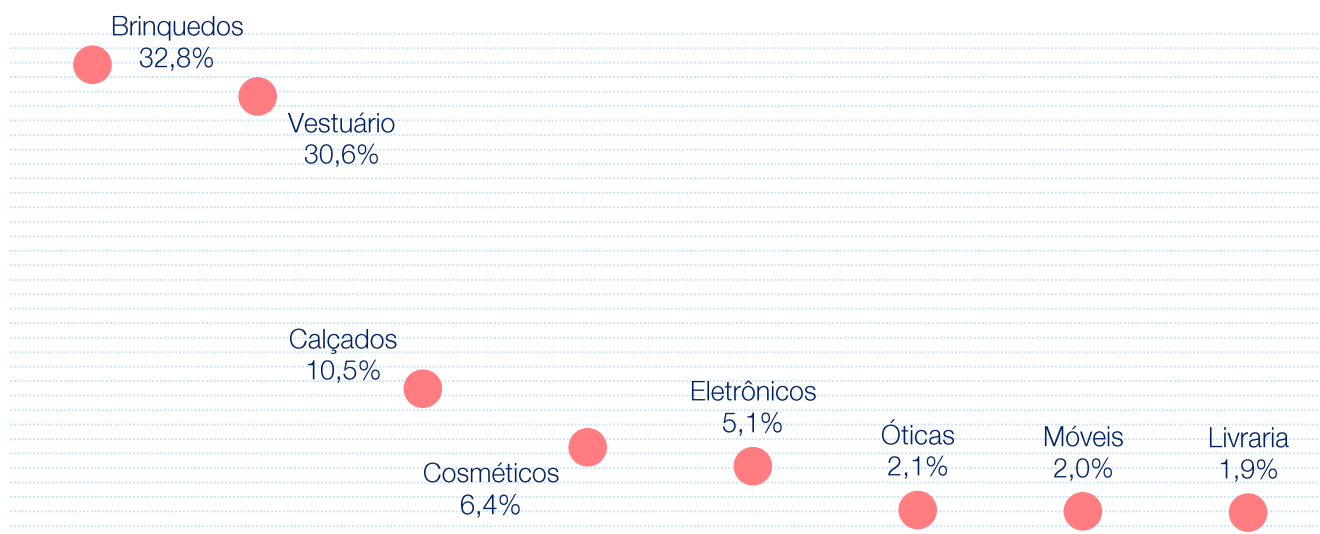
Quantidade média de produtos que pretende comprar



A pesquisa tem como objetivo investigar potenciais consumidores. Porém, ainda assim, um percentual pequeno de entrevistados (1,8%) afirmou que não tem intenção de comprar presentes e que também não tem intenção de destinar parte de sua renda em presentes. Estes entrevistados contribuíram para as respostas referentes ao 13º, entre outras, justificando, portanto, a permanência na amostra em estudo.

De acordo com os consumidores pesquisados pela Fecomércio SC, os produtos de brinquedos (32,8%) e vestuário (30,6%) serão os mais procurados neste Natal. Também foram bastante citados os produtos do setor de calçados (10,4%), perfumaria e cosméticos (6,4%) e eletrônicos (5,1%). Esta característica das compras de Natal permanece, se analisada comparativamente a 2012, onde estes mesmos setores foram os mais citados pelos consumidores. Em 2012, o setor de vestuário (33,1%) ficou acima do setor de brinquedos (18,8%), diferente do que ocorreu neste ano. Atualmente, a intenção de compras de brinquedos cresceu 14 pontos percentuais em relação a 2012.

Categorias de produtos mais procurados neste Natal – Santa Catarina



Categorias	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Itajaí	Joinville	Lages
Brinquedos	20,9%	36,6%	14,8%	31,7%	37,6%	43,0%	39,1%
Vestuário	34,9%	26,9%	29,8%	29,3%	31,7%	32,8%	28,2%
Calçados	15,9%	6,9%	8,6%	10,3%	10,7%	6,4%	13,4%
Perfumaria/cosméticos	5,8%	7,4%	14,8%	6,3%	4,3%	3,0%	6,1%
Eletrônicos	3,7%	6,8%	1,5%	6,3%	4,9%	5,2%	6,6%
Óticas/joias/relógios	3,0%	0,6%	8,1%	2,1%	0,8%	0,8%	0,6%
Móveis/Decoração	3,4%	2,2%	3,0%	2,2%	1,1%	1,6%	1,0%
Livraria/papelaria	2,5%	1,7%	4,6%	3,2%	1,2%	0,7%	0,2%
Cama, mesa e banho	0,8%	1,4%	8,0%	0,7%	0,5%	0,4%	0,2%
Informática	1,3%	0,9%	1,8%	0,5%	0,6%	0,7%	0,4%
Cestas e produtos de Natal	1,6%	1,6%	0,1%	0,5%	0,2%	0,6%	0,2%
Carro/moto	0,0%	0,3%	0,0%	0,2%	0,2%	0,0%	0,1%
NS/NR	1,3%	1,3%	4,0%	3,8%	3,6%	2,2%	3,2%
Outro	4,7%	5,3%	0,9%	3,0%	2,5%	2,4%	0,7%

Os brinquedos são preferência nas cidades de Florianópolis (31,7%), Itajaí (37,6%), Joinville (42,9%) Lages (39,1%). Em Blumenau e Criciúma, a opção mais citada para a compra de produtos são os artigos de vestuário, com 34,9% e 29,7%, respectivamente.

O gasto médio que os consumidores estão dispostos a pagar pelos presentes fica entre R\$ 50,00 e R\$ 100,00, para 36,3% dos consumidores. Em Itajaí, 20,2% afirmaram que irão comprar presentes com valores acima de R\$ 200,00.

Gasto médio por presente

Gasto médio por presente	Santa Catarina
De 0,00 a 50,00	24,7%
De 50,00 a 100,00	36,3%
De 100,00 a 150,00	21,9%
De 150,00 a 200,00	6,1%
200,00 e mais	11,0%
Total	100,0%

Gasto médio por presente	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Itajaí	Joinville	Lages
De 0,00 a 50,00	18,40%	12,80%	13,80%	15,70%	14,30%	17,20%	7,90%
De 50,00 a 100,00	14,90%	13,00%	14,80%	14,60%	14,80%	15,60%	12,20%
De 100,00 a 150,00	11,30%	14,10%	10,80%	13,70%	12,90%	13,70%	23,40%
De 150,00 a 200,00	11,70%	12,30%	16,60%	14,70%	16,00%	11,70%	17,20%
200,00 e mais	15,10%	8,90%	9,20%	14,70%	20,20%	13,70%	18,20%

Os presentes comprados serão direcionados principalmente para os filhos (26,7%), pais (19,5%) ou cônjuges (16,1%) dos consumidores. Esta preferência permanece se comparada ao ano de 2012, quando os consumidores também compravam presentes para filhos (26,1%), pais (22,9%) ou cônjuges (15,9%).

Mais de 73% dos entrevistados afirmaram que irão realizar pesquisa de preços para as compras de Natal. Apenas 24,8% não irá pesquisar quais os melhores preços. Abaixo, os dados podem ser observados.

Pesquisa de preços para comprar presentes

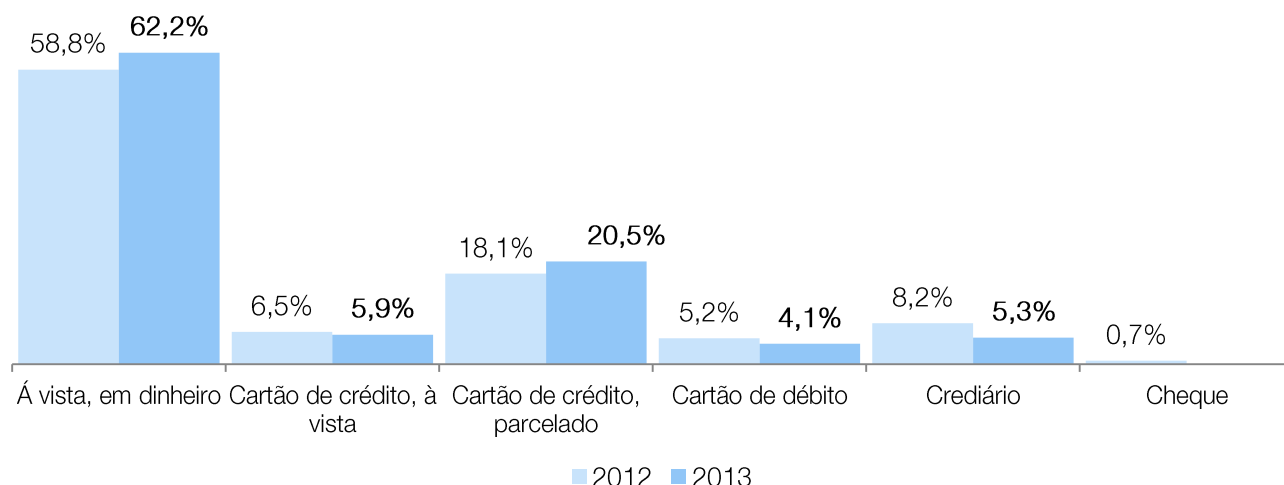
Cidade	Sim	Não	NS/NR
Blumenau	69,7%	25,2%	5,0%
Chapecó	65,8%	31,6%	2,6%
Criciúma	68,4%	27,4%	4,3%
Florianópolis	71,8%	26,7%	1,5%
Itajaí	81,5%	18,5%	0,0%
Joinville	82,2%	17,8%	0,0%
Lages	71,8%	28,2%	0,0%

Santa Catarina	73,3%	24,8%	1,9%
-----------------------	--------------	--------------	-------------

A forma de pagamento que será prioridade para os consumidores é à vista, com dinheiro (62,2%). A segunda opção mais citada é o parcelamento com cartão de crédito (20,5%). O cheque foi a modalidade de pagamento com menor número de citações pelos entrevistados (0,03%). O pagamento à vista com cartão de crédito (5,9%), o crediário (5,3%) e o cartão de débito (4,10%) foram

modalidades menos citadas. Em Lages e Chapecó a opção pelo crediário é mais presente do que nas demais cidades, 14,8% e 10,1%, respectivamente. Os dados podem ser observados abaixo.

Forma de pagamento para Santa Catarina, em 2012 e 2013.



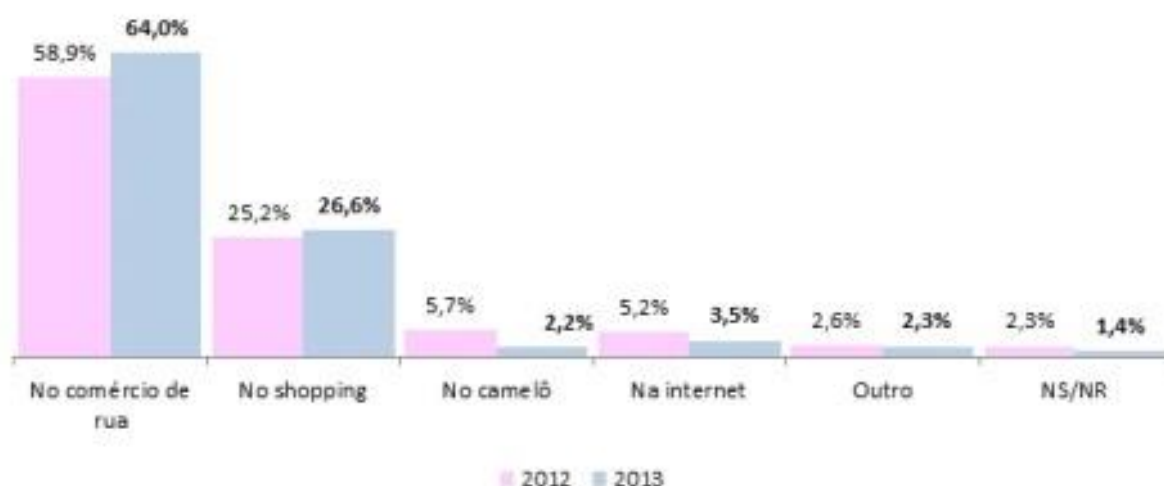
	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Itajaí	Joinville	Lages
À vista, em dinheiro	64,7%	60,5%	61,9%	62,9%	65,5%	60,8%	58,6%
Cartão de crédito, à vista	4,4%	5,2%	7,0%	7,6%	8,0%	8,2%	0,2%
Cartão de crédito, parcelado	18,7%	19,0%	18,3%	21,4%	19,7%	20,8%	25,2%
Cartão de débito	3,3%	1,6%	7,8%	3,9%	2,1%	8,8%	0,7%
Crediário	3,8%	10,1%	4,2%	2,2%	2,9%	0,6%	14,8%
Cheque	0,0%	1,3%	0,3%	0,0%	0,2%	0,0%	0,5%
Outro	2,7%	0,3%	0,3%	0,4%	0,2%	0,0%	0,0%
NS/NR	2,4%	2,1%	0,3%	1,5%	1,3%	0,8%	0,0%

Em 2012, a intenção dos consumidores também foi o pagamento à vista com dinheiro, 58,8% dos pesquisados daquele ano iriam utilizar esta forma de pagamento. A opção pelo parcelamento é válida para algumas categorias de produtos, que exigem um dispêndio maior de dinheiro, como no caso de imóveis ou automóveis.

O comércio de rua será o local de compra dos presentes mais procurado pelos consumidores. Do total dos entrevistados, 64% afirmaram que irão direcionar suas compras para estes estabelecimentos. Em Lages, a escolha pelo comércio de rua será de 78% dos entrevistados e, em Itajaí, por 81,9%. O comércio de shopping é apontado como a segunda alternativa dos consumidores (26,6%). Em Joinville, as lojas de shopping serão procuradas pela maioria, mais de 50% optou por

essa alternativa. As compras pela internet foram pouco citadas. No total do Estado, apenas 3,5% informaram que irão utilizar esta modalidade. Lages foi a cidade que teve um percentual maior de consumidores interessados em compras pela internet (5,10%).

Local de compras

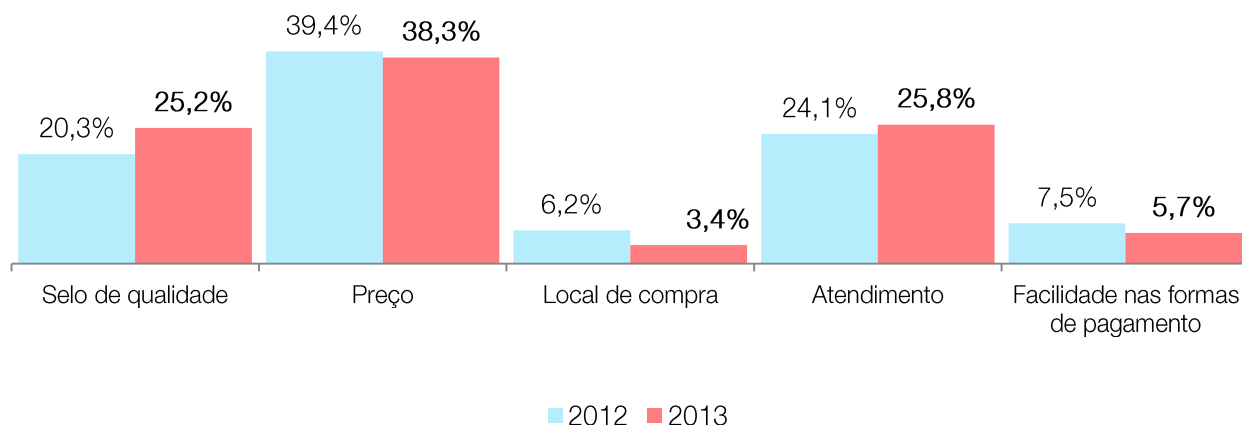


Local de compras	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Itajaí	Joinville	Lages
No shopping	27,5%	23,2%	30,8%	26,3%	13,0%	51,0%	11,2%
No comércio de rua	58,0%	62,2%	67,4%	61,1%	81,9%	43,9%	77,8%
No camelô	2,5%	3,6%	0,5%	3,9%	0,9%	0,0%	3,8%
Na internet	4,4%	2,7%	1,3%	4,5%	3,5%	2,4%	5,1%
Outro	4,8%	6,1%	0,0%	2,5%	0,6%	0,2%	1,9%
NS/NR	2,7%	2,2%	0,0%	1,8%	0,2%	2,4%	0,2%

Observa-se, comparativamente ao ano de 2012, que o comércio de rua continua sendo o local que mais atrai os consumidores para as compras de Natal. Em 2012, 58,9% dos entrevistados também afirmaram que iriam dar prioridade a estes locais de compra.

A Fecomércio SC porcurou entender quais são os atributos mais valorizados pelos consumidores na hora da compra de presentes de Natal. Esta informação é importante para que os comerciantes possam direcionar esforços para atrair os consumidores. Do total da amostra, os atributos mais importantes para os clientes são, respectivamente, preço (38,3%), selo de qualidade (25,2%) e o atendimento (25,8%). Este comportamento pode ser observado em todas as cidades pesquisadas. Os dados podem ser visualizados abaixo.

CrITÉrios para escolha do presente em Santa Catarina, para 2012 e 2013.

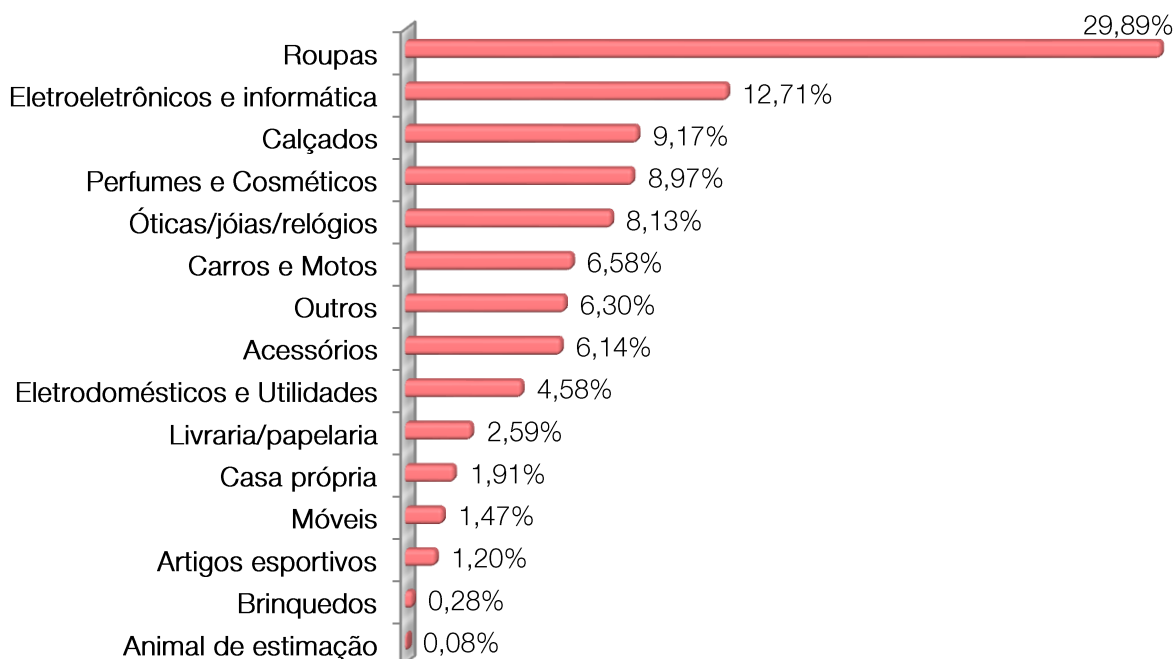


CrITÉrios na escolha	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Itajaí	Joinville	Lages
Selo de qualidade	25,4%	27,5%	8,6%	21,8%	27,7%	34,8%	27,5%
Preço	40,5%	39,6%	48,2%	38,8%	33,2%	32,4%	38,2%
Local de compra	1,9%	4,6%	6,2%	6,7%	2,1%	2,8%	0,0%
Atendimento	24,2%	21,0%	22,7%	24,1%	32,0%	26,0%	29,5%
Facilidade nas formas de pagamento	3,0%	4,8%	14,1%	6,6%	4,5%	3,7%	4,8%
Embalagens de Natal	0,4%	0,2%	0,2%	0,5%	0,4%	0,1%	0,0%
Outros	3,6%	0,8%	0,2%	0,6%	0,1%	0,1%	0,0%
NS/NR	1,0%	1,6%	0,0%	0,8%	0,0%	0,0%	0,0%

Em 2012, 39,4% dos consumidores afirmaram que iriam considerar o preço na hora da escolha dos presentes. Esta exigência permanece atualmente.

Quando perguntamos ao entrevistado qual o presente que gostaria de ganhar neste Natal, a principal resposta foram artigos de vestuário (29,8%), seguido de eletrônicos e informática (12,7%). Calçados (9,1%), perfumes e cosméticos (8,9%), óticas, joias e relógios (8,1%) também foram bastante citados.

Categorias de presentes que deseja ganhar – Santa Catarina



Categorias de presentes que deseja ganhar – Por cidades.

Categorias	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Itajaí	Joinville	Lages
Roupas	25,35%	37,70%	30,68%	37,77%	25,70%	30,64%	23,56%
Eletroeletrônicos	14,08%	7,87%	9,77%	12,07%	12,85%	9,83%	21,73%
Calçados	10,42%	9,18%	6,36%	10,84%	6,70%	9,54%	11,78%
Perfumes e Cosméticos	5,63%	11,48%	15,91%	4,95%	6,42%	9,83%	7,07%
Óticas/jóias/relógios	7,04%	9,84%	8,41%	3,72%	7,26%	9,83%	10,47%
Carros e Motos	5,07%	7,87%	0,00%	3,10%	13,69%	10,40%	7,33%
Outros	9,01%	5,25%	1,36%	18,27%	6,42%	4,34%	1,83%
Acessórios	10,99%	5,25%	12,50%	0,00%	4,75%	2,60%	4,71%
Eletrodomésticos	4,23%	1,97%	2,50%	4,02%	8,94%	6,07%	4,45%
Livraria/papelaria	4,23%	0,66%	6,82%	2,17%	0,28%	1,73%	1,05%
Casa própria	1,69%	1,64%	0,00%	1,55%	4,75%	2,31%	1,83%
Móveis	0,85%	0,00%	2,95%	0,62%	0,84%	0,87%	3,40%
Artigos esportivos	0,28%	1,31%	2,73%	0,93%	0,84%	1,73%	0,26%
Brinquedos	0,85%	0,00%	0,00%	0,00%	0,56%	0,29%	0,26%
Animal de estimação	0,28%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,26%

A pesquisa também teve como objetivo verificar algumas situações complementares, que são características desta época do ano e que influenciam o comércio no período do Natal. Assim, buscou-se compreender qual a destinação do 13º salário e a pretensão de viagem durante os feriados das festas de final de ano.

Da amostra, (63,1%) informaram que recebem 13º e que, destes, a prioridade de destinação será o pagamento de dívidas (29,0%). Para Florianópolis e Criciúma, o pagamento de dívidas será a prioridade para quase 40% dos entrevistados.

A segunda opção para destinação do 13º é, para (27,1%), economizar. Em Lages, o percentual da amostra que deseja economizar o décimo terceiro é de 35,8%, a maioria no município. Em seguida, a opção mais citada pelos entrevistados foi a destinação do décimo terceiro para a compras de presentes de Natal. O percentual de 15,7% obtido é expressivo para a movimentação do comércio. Lages também foi a cidade que informou em maior quantidade que irá destinar o 13º para compras de presentes de Natal (27,40%). Em seguida, vem Itajaí (17,1%) e Florianópolis (16,6%). Assim, é importante os varejistas criarem estratégias para captar esta demanda adicional criada pelo pagamento do 13º salário.

Destinação do décimo terceiro

Destinação 13º	Santa Catarina
Pagamento de dívidas	29,0%
Presentes de Natal	15,7%
Economizar	27,1%
Viagem	8,5%
Outro	6,0%
NS/NR	13,7%

Destinação 13º	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Itajaí	Joinville	Lages
Pagamento de dívidas	25,5%	26,0%	39,2%	39,7%	24,7%	25,8%	29,5%
Presentes de Natal	10,7%	16,3%	6,6%	16,6%	17,1%	15,4%	27,4%
Economizar	30,0%	23,6%	26,9%	29,5%	22,2%	24,3%	35,8%
Viagem	7,6%	10,3%	17,2%	6,8%	7,6%	6,3%	7,0%
Outro	16,2%	4,9%	1,3%	5,4%	5,1%	4,6%	0,4%
NS/NR	10,0%	19,0%	8,8%	2,0%	23,2%	23,6%	0,0%

Com relação à viagem de final de ano, cerca de 60% dos entrevistados afirmou que não irá viajar. Dos que irão viajar (37,2%), a maior parte irá viajar nos dois feriados (16,0%) e permanecerá no estado de Santa Catarina (41,6%), outros, irão para os estados próximos, no Paraná (7,6%) ou Rio Grande do Sul (10,1%).

A seguir serão apresentadas algumas considerações finais sobre a pesquisa.

Conclusões

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 melhor (48,5%), se comparada ao ano anterior. Este cenário positivo permitiu o aumento da intenção de gastos com os presentes de Natal, passando de R\$ 372,25 em 2012 para R\$ 417,27 neste ano, um aumento de R\$ 45,02 no gasto médio.

O aumento da expectativa de gasto médio pode ser associado ao início de recuperação das vendas do comércio. Nos três primeiros trimestres de 2013, o país apresentou uma inflação elevada – principalmente nos alimentos e nos serviços, itens que têm grande participação no orçamento das famílias – que comprometeu as vendas durante as datas sazonais. Mas, a partir de setembro, a situação se inverteu, com queda da inflação e aumento do poder de compra dos consumidores do Estado.

Pela pesquisa foi possível verificar que, para 15,7% dos entrevistados, a prioridade de destinação do 13º é a compra de presentes de Natal. Em Lages, a destinação do 13º para compras de presentes de Natal é a prioridade para 27,4% dos entrevistados. Em Itajaí (17,1%) e Florianópolis (16,6%), o percentual também é expressivo. Outras alternativas utilizadas para destinação do 13º são o pagamento de dívidas (29,0%) ou então, economizar (27,1%).

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 5,2 presentes. As preferências para compra de presentes ocorrem nos produtos de brinquedos (32,8%) e vestuário (30,6%), que serão os mais procurados neste Natal.

A pesquisa indica que os presentes comprados serão direcionados para os filhos (26,7%), pais (19,5%) ou cônjuges (16,1%) dos consumidores. Este comportamento é similar ao observado em 2012, onde a maior parte dos consumidores direcionou seus presentes para estes entes familiares.

É importante também analisar que muitos dos entrevistados irão realizar pesquisa de preço, mais de 73% da amostra. Para grande parte dos consumidores (38,3%), o preço é um dos atributos mais avaliados na hora de escolher o local de compra dos presentes. Também são considerados a qualidade dos produtos (25,2%) e o atendimento do estabelecimento comercial (25,8%).

Além das compras de Natal, os feriados de final de ano movimentam o setor turístico. Da amostra, 37,2% irão viajar, e a maior parte irá viajar nos dois feriados (16,0%), especialmente com destino para cidades do estado de Santa Catarina (41,6%).

A melhor situação financeira das famílias e a maior expectativa de gasto médio indicam um crescimento nas vendas de Natal e final de ano, o que contribui para um início de 2014 mais animador para os comerciantes do Estado.