

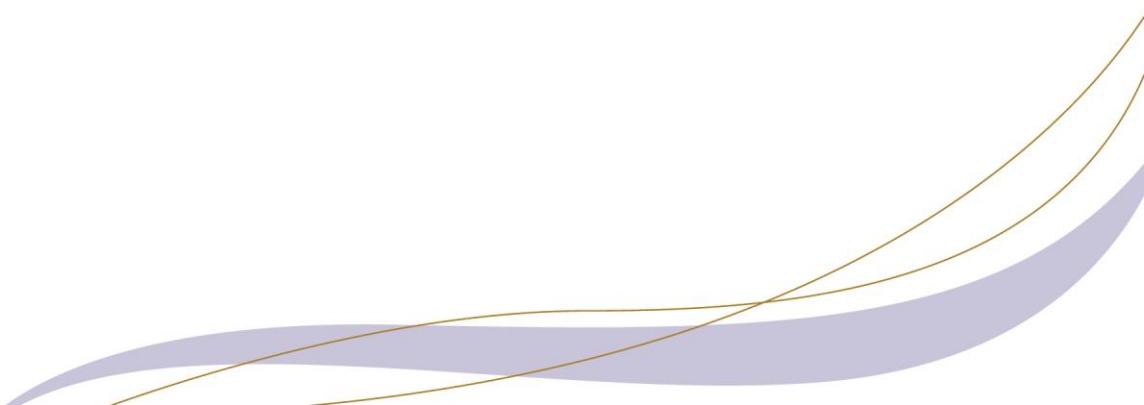


**PESQUISA DE RESULTADOS DE COMPRAS**  
**Natal 2013**

Federação do Comércio do Estado de Santa Catarina

# Relatório de Resultado de vendas do Natal 2013

O resultado de vendas para o Natal em Santa Catarina.



## Sumário

Introdução.....	4
Perfil dos entrevistados .....	5
Resultado de vendas do Natal 2013.....	6
Conclusão.....	13

## Introdução

O Natal é a principal data para o varejo no ano. Este período movimenta as vendas do varejo como nenhum outro. Desta forma, visando captar e entender os impactos desta data comemorativa para o comércio de Santa Catarina, a Fecomércio SC realizou uma pesquisa de resultado de vendas juntamente com os empresários do setor varejista do estado.

A amostra foi de 588 empresas entrevistas realizadas durante os dias 26 e 27 de dezembro, divididas entre as cidades de Florianópolis, Chapecó, Joinville, Itajaí, Blumenau, Lages e Criciúma. Primeiramente, esta amostra foi estratificada por um conjunto de setores que fossem representativos do perfil do comércio das cidades.

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 8 perguntas, sendo 3 fechadas (respostas múltiplas e únicas) e 5 abertas. Os dados foram processados eletronicamente, e receberam tratamento estatístico

## Perfil dos entrevistados

Na tabela a seguir é apresentado o percentual dos setores entrevistados na pesquisa:

Setores	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Joinville	Lages	Florianópolis	Itajaí	Santa Catarina
<b>Brinquedos</b>	0,93%	1,47%	2,67%	1,04%	0%	0%	2,67%	1,19%
<b>Especializadas em chocolate</b>	0,93	2,94%	1,33%	4,17%	13,46%	7,08%	2,67%	2,90%
<b>Floriculturas</b>	0%	10,29%	12,00%	0%	0%	41,59%	5,33%	4,77%
<b>Lojas de departamento, magazine e multicoisas</b>	12,96	30,88%	21,33%	33,33%	30,77%	38,94%	36,0%	29,47%
<b>Vestuário/calça dos</b>	81,48%	44,12%	62,67%	60,42%	55,77%	11,50%	42,67%	56,05%
<b>Mercados, supermercados e ipermercados</b>	3,7%	10,29%	0%	1,04%	0%	0,88%	10,67%	5,62%

Fonte: Núcleo de Pesquisas Fecomércio-SC

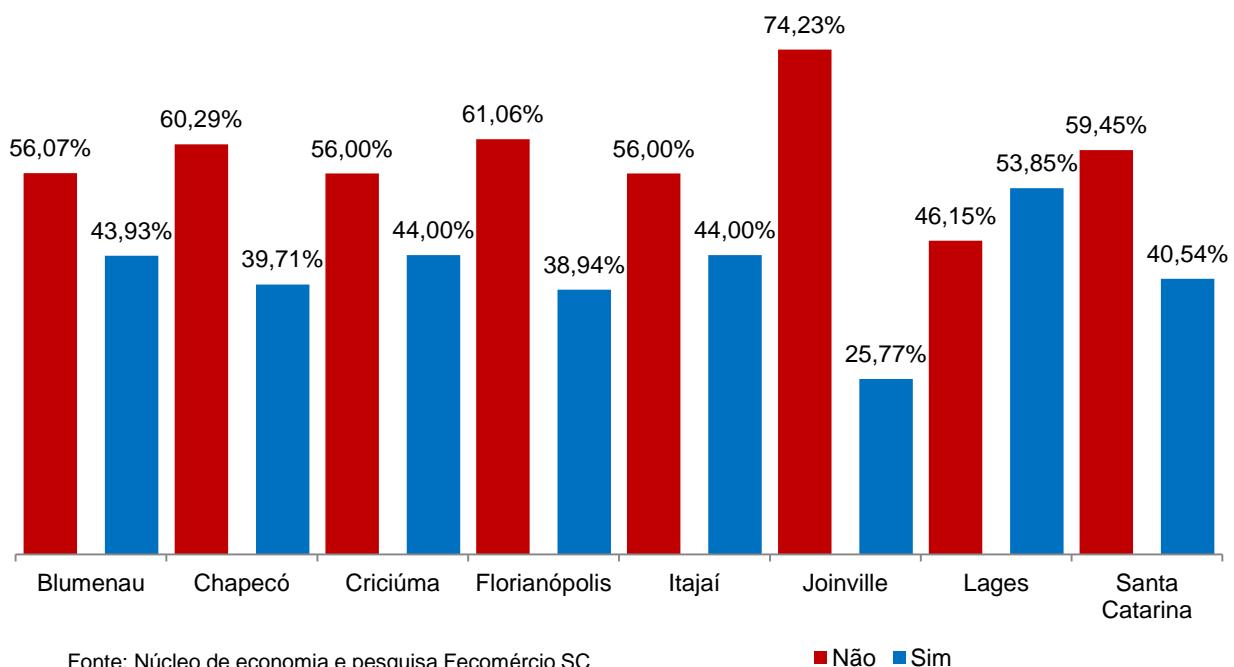
## Resultado de vendas do Natal 2013

Em primeiro lugar, a Fecomércio SC procurou quantificar os impactos do Natal sobre o mercado de trabalho. Verificou-se que um número expressivo de empresas realizaram contratações para atender o aumento da demanda do período: 40,54% em todo o estado.

Entre as empresas que contrataram, a média de funcionários temporários foi de 2,77 por empresa no total do estado, tendo Lages a maior média, de 4,32 contratações temporárias, enquanto que Criciúma e Blumenau foram as cidades que apresentaram menor média, com a contratações de, respectivamente, 2 e 1,63 colaboradores adicionais por empresa.

Os dados de contratação temporária nas diferentes cidades do estado podem ser visualizados abaixo.

### Contratação de trabalhadores temporários



Fonte: Núcleo de economia e pesquisa Fecomércio SC

■ Não ■ Sim

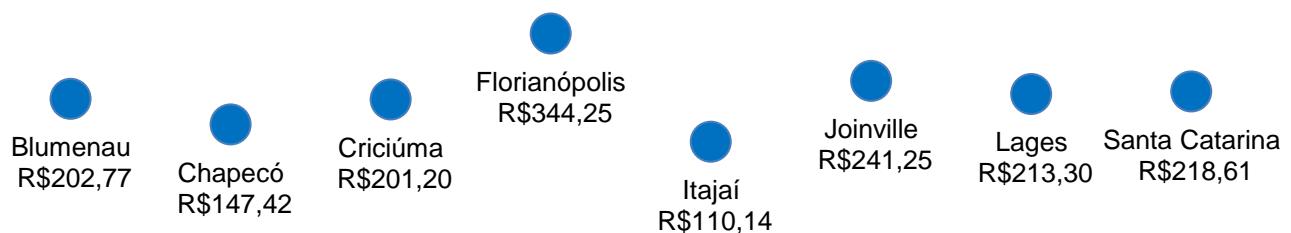
### Média de colaboradores temporários contratados pelas empresas

Cidade	Florianópolis	Chapecó	Criciúma	Joinville	Lages	Blumenau	Itajaí	Santa Catarina
Média de colaboradores contratados	3,23	3,15	2	3,52	4,32	1,63	2,72	2,77

O gasto médio dos consumidores nas compras de Natal ficou em R\$218,62 por pessoa. Se comparado ao Natal do ano anterior o gasto médio em 2013 foi inferior a 2012, ano onde a média de gato por pessoa foi de R\$254,85. Em 2013, Florianópolis foi a cidade que apresentou maior gasto médio para as compras do dia das crianças, de 344,25 reais por pessoa, sendo que Itajaí apresentou o destaque contrário: 110,14 reais por pessoa.

Abaixo se apresenta o gasto médio para as diferentes cidades pesquisadas e o total para o estado de Santa Catarina.

## Gasto médio, por pessoa, em 2013



Fonte: Núcleo de Economia e Pesquisa Fecomércio SC

Além do gasto médio, a Fecomércio SC questionou os empresários a respeito da variação do faturamento de suas empresas, tanto em relação ao mesmo período de 2012 quanto em relação ao mês imediatamente anterior.

A variação do faturamento em relação ao ano anterior foi de 2,72%. Apesar de ser positiva, esta variação foi inferior à do ano anterior. De 2011 para 2012 o faturamento havia crescido 4,34%, já neste ano o crescimento foi de apenas 2,72%, confirmando a estimativa da Fecomércio SC de que o ritmo de crescimento das vendas seria menor neste Natal.

São dois os principais motivos deste ritmo menor. Em primeiro lugar, o crescimento quase nulo da renda das famílias, que, junto com o aumento da inflação, reduziu o poder de compra. Em segundo lugar, o elevado endividamento das famílias, que diminuiu a procura e a oferta por crédito, contribuiu também para o menor ritmo das vendas.

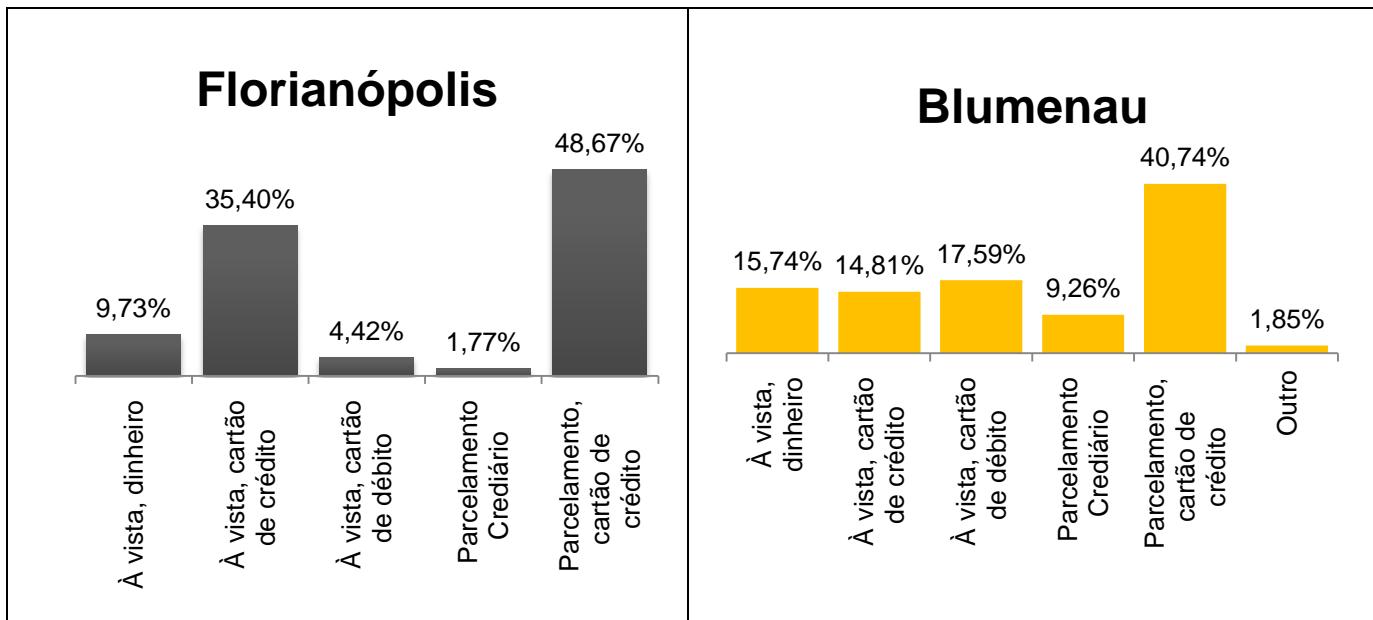
Entretanto, mesmo com o menor ritmo de crescimento anual, o Natal continua sendo uma data de extrema importância para o comércio. Não por acaso o crescimento do faturamento das empresas em relação ao mês imediatamente anterior foi de expressivos 25,75%, demonstrando o tamanho do incremento das vendas trazido pela data.

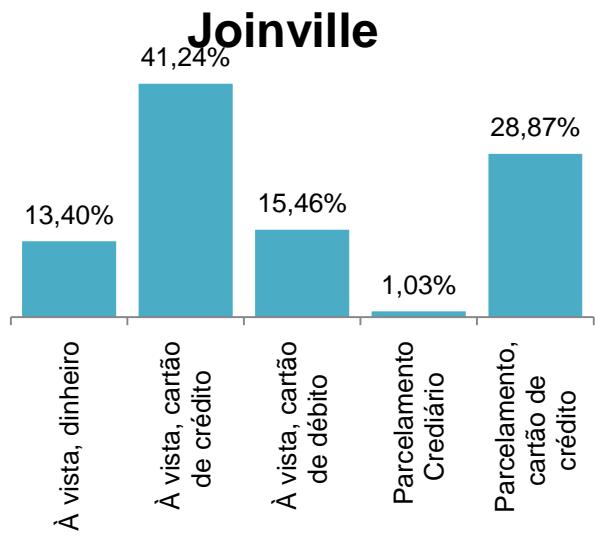
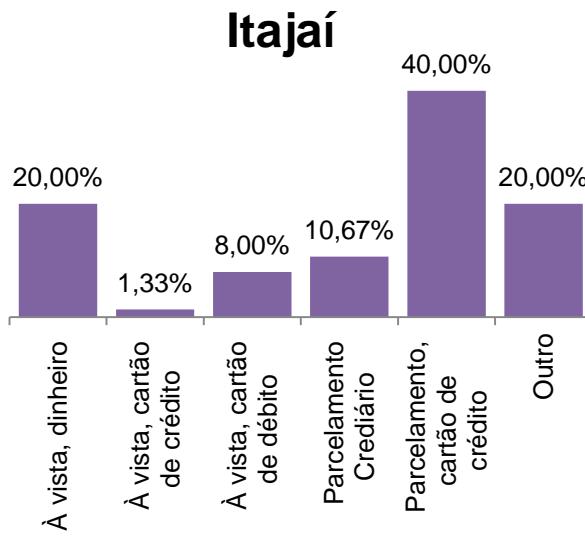
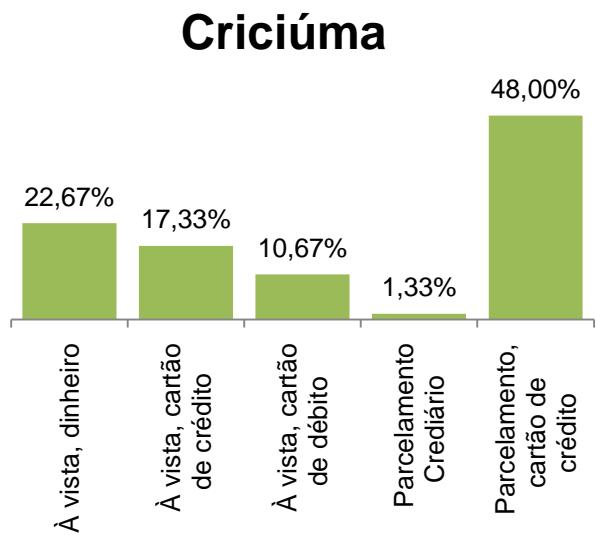
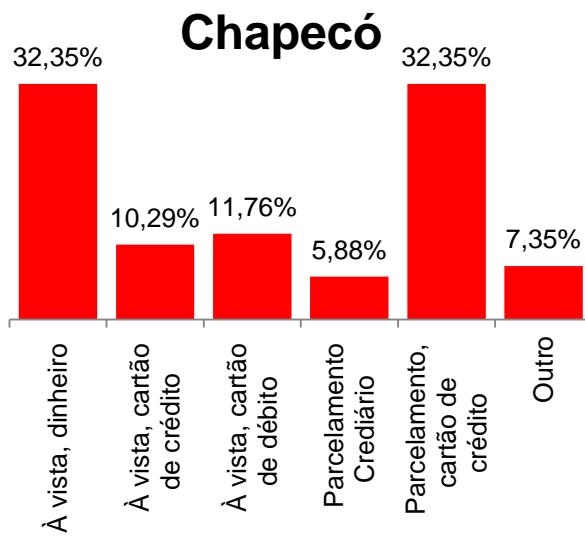
Variação faturamento (%)	Florianópolis	Chapecó	Criciúma	Joinville	Lages	Blumenau	Itajaí	Santa Catarina
<b>Em relação a mesma data do ano anterior</b>	-0,06%	2,73%	-3,04%	2,38%	11,92 %	0,19%	2,63%	2,72%
<b>Em relação ao mês anterior</b>	29,96%	23,89%	19,52%	22,08%	19,26 %	34,67%	30,97 %	25,75%

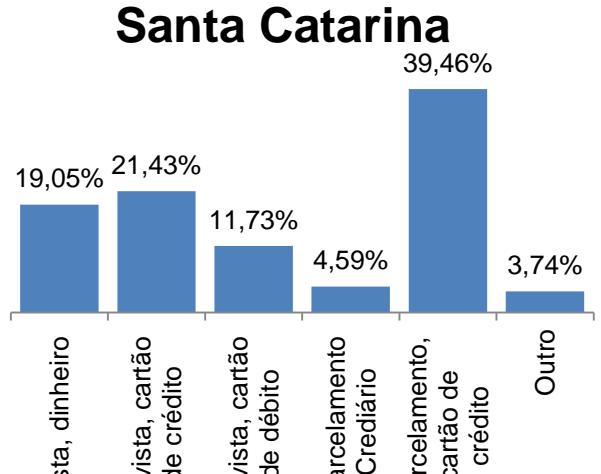
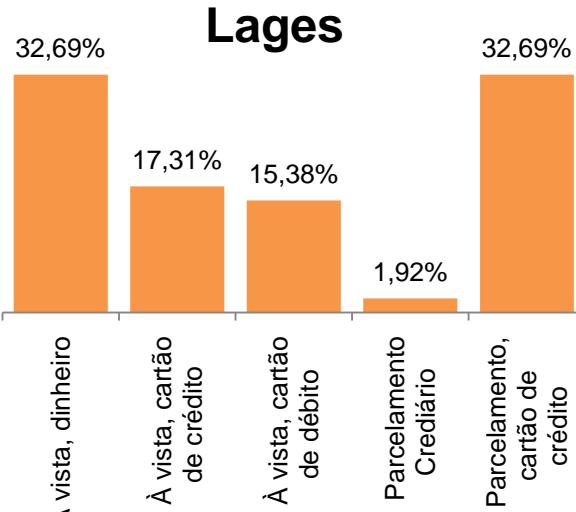
Fonte: Núcleo de economia e pesquisa Fecomércio SC

Já em relação a forma de pagamento, a forma à vista foi responsável por mais da metade das compras (52,21%) – seja ela em dinheiro (19,05%), cartão de débito (11,73%) ou cartão de crédito (21,43%). Por sua vez, no pagamento parcelado o cartão de crédito liderou, sendo que 39,46% das compras parceladas foram feitas desta maneira. No geral, o pagamento com cartão de crédito e débito foi muito expressivo (72,62%), demonstrando o elevado grau de substituição do dinheiro de papel pelo de plástico.

### Forma de pagamento preponderante







Fonte: Núcleo de Pesquisas Fecomércio-SC

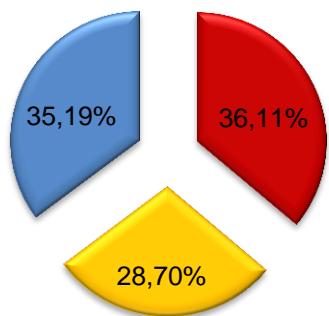
Por fim, para melhor entender o comportamento do consumidor neste Natal, a pesquisa também buscou saber qual foi a frequência de pesquisa de preço nos estabelecimentos comerciais.

Os resultados indicam que, de acordo com 31,8% dos estabelecimentos comerciais, a pesquisa de preços por parte dos consumidores foi baixa. Já para 36,05% frequência pesquisa de preços foi considerada razoável e para o restante (31,63%) ela foi alta. Na sequência pode-se observar o comportamento das diferentes cidades.

### Frequência de clientes realizando pesquisa de preços

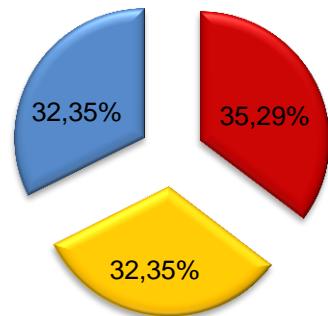
#### Blumenau

■ Baixa ■ Razoável ■ Alta



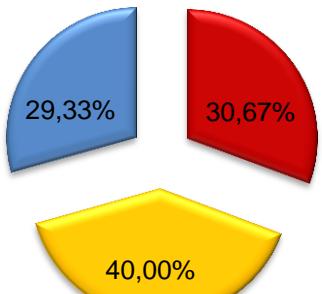
#### Chapecó

■ Baixa ■ Razoável ■ Alta



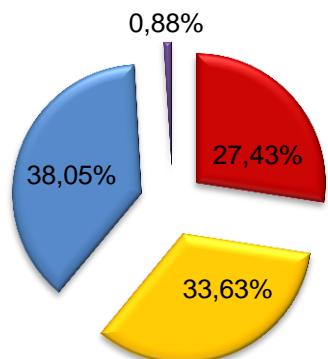
#### Criciúma

■ Baixa ■ Razoável ■ Alta



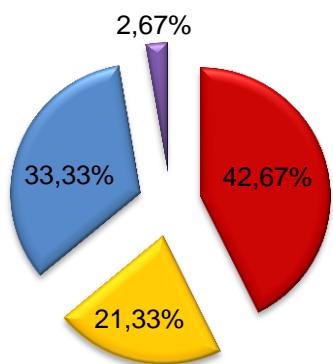
#### Florianópolis

■ Baixa ■ Razoável ■ Alta ■ NS/NR



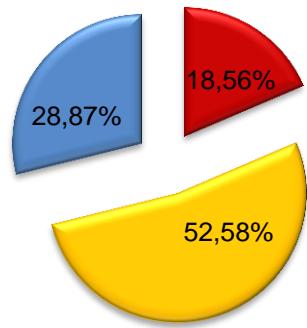
### Itajaí

■ Baixa ■ Razoável ■ Alta ■ NS/NR



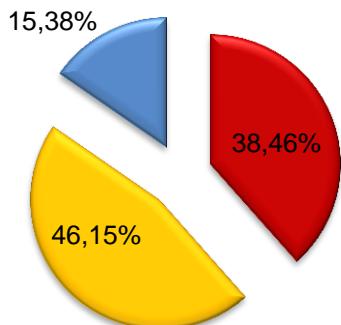
### Joinville

■ Baixa ■ Razoável ■ Alta



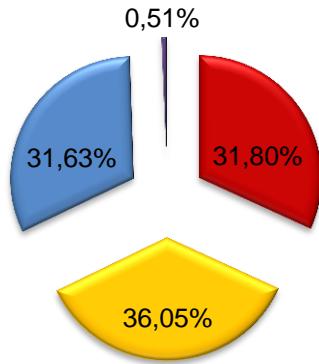
### Lages

■ Baixa ■ Razoável ■ Alta



### Santa Catarina

■ Baixa ■ Razoável ■ Alta ■ NS/NR



Fonte: Núcleo de Pesquisas Fecomércio-SC

## Conclusão

Em 2013 o resultado do Natal não foi tão favorável como o de anos anteriores. A desaceleração das vendas do comércio deste ano, o gasto médio inferior ao de 2012 e o maior comprometimento da renda das famílias com as dívidas fez com que o faturamento registrasse uma variação do que a do ano anterior. Se considerarmos que a inflação do período foi de 5,77%, o resultado de 2,72% ganha ainda mais relevância, mostrando queda na variação real do faturamento.

Entretanto, a data – que é de maneira marcante a de maior movimentação para o comércio – continua sendo de extrema importância para o comerciante, sendo que ela trouxe um importante incremento de 25,75% no faturamento das empresas em comparação com os meses comuns do ano, trazendo um dinamismo considerável no fraco ano do comércio em 2013.