



Resultado de Vendas
NATAL 2017

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

Pesquisa de Resultado de Vendas do Natal 2017

O perfil do empresário e resultado de vendas para o período de Natal
em Santa Catarina

Núcleo de Pesquisas Fecomércio SC
Janeiro de 2018

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	2
PERFIL DOS ENTREVISTADOS	3
RESULTADO DE VENDAS	5
CONCLUSÃO	12

INTRODUÇÃO

O Natal é a principal data para o varejo do ano. Desta forma, visando captar e entender os impactos do período para o comércio de Santa Catarina, a Fecomércio SC realizou pesquisa de resultado de vendas com os empresários do setor varejista do estado.

A amostra foi de 402 empresas entrevistadas. As perguntas foram realizadas durante os dias 26 e 28 de dezembro, divididas entre as cidades de Florianópolis, Chapecó, Joinville, Itajaí, Blumenau, Lages e Criciúma. A 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 9 perguntas, sendo 4 abertas e 5 fechadas. Os dados foram processados eletronicamente, e receberam tratamento estatístico.

PERFIL DOS ENTREVISTADOS

Para começar a análise do resultado de vendas de Natal é necessário saber quais setores do comércio foram entrevistados. Conforme tabela abaixo, foram ouvidos empresários dos ramos de vestuário e calçado (38,6%), seguido pelos estabelecimentos que vendem artigos de informática, eletrônicos e celulares (14,2%) e móveis e decoração (12,7%). O porte dessas empresas é 71,6% composta por até 9 empregados e apenas 1,7% delas tem mais de 100 empregados.

Segmentos

Ramo	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Joinville	Lages	Itajaí	Santa Catarina
Vestuário/ calçados	38,6%	37,5%	34,8%	36,1%	44,6%	37,9%	36,6%	38,6%
Informática, Eletrônicos, Celulares	14,0%	15,0%	19,6%	11,3%	13,0%	13,8%	17,1%	14,2%
Móveis/ Decoração	15,8%	12,5%	8,7%	14,4%	12,0%	10,3%	12,2%	12,7%
Óticas, jóias e relógios	7,0%	5,0%	8,7%	8,2%	7,6%	6,9%	4,9%	7,2%
Mercados, supermercados, hipermercados	7,0%	10,0%	4,3%	5,2%	3,3%	6,9%	7,3%	5,7%
Perfumaria/ cosméticos	5,3%	5,0%	8,7%	5,2%	4,3%	3,4%	4,9%	5,2%
Artigos esportivos e Brinquedos	3,5%	5,0%	4,3%	5,2%	4,3%	3,4%	2,4%	4,2%
Livraria/ papelaria	3,5%	5,0%	2,2%	5,2%	3,3%	3,4%	4,9%	4,0%
Padarias e Especializadas em chocolate e doces	1,8%	2,5%	4,3%	6,2%	2,2%	6,9%	2,4%	3,7%
Lojas de departamento magazine e multicoisas	1,8%	2,5%	2,2%	1,0%	2,2%	3,4%	4,9%	2,2%
Cama, mesa e banho	1,8%		2,2%	2,1%	3,3%	3,4%	2,4%	2,2%

Porte

Até 9 empregados	68,4%	67,5%	76,1%	71,1%	63,4%	58,6%	81,5%	71,6%
De 10 a 49 empregados	26,3%	30,0%	21,7%	23,7%	26,8%	34,5%	15,2%	23,6%
De 50 a 99 empregados	5,3%	2,5%	2,2%	3,1%	7,3%	0,0%	1,1%	3,0%

Pesquisa Fecomércio SC | Resultado de Vendas – Natal 2017

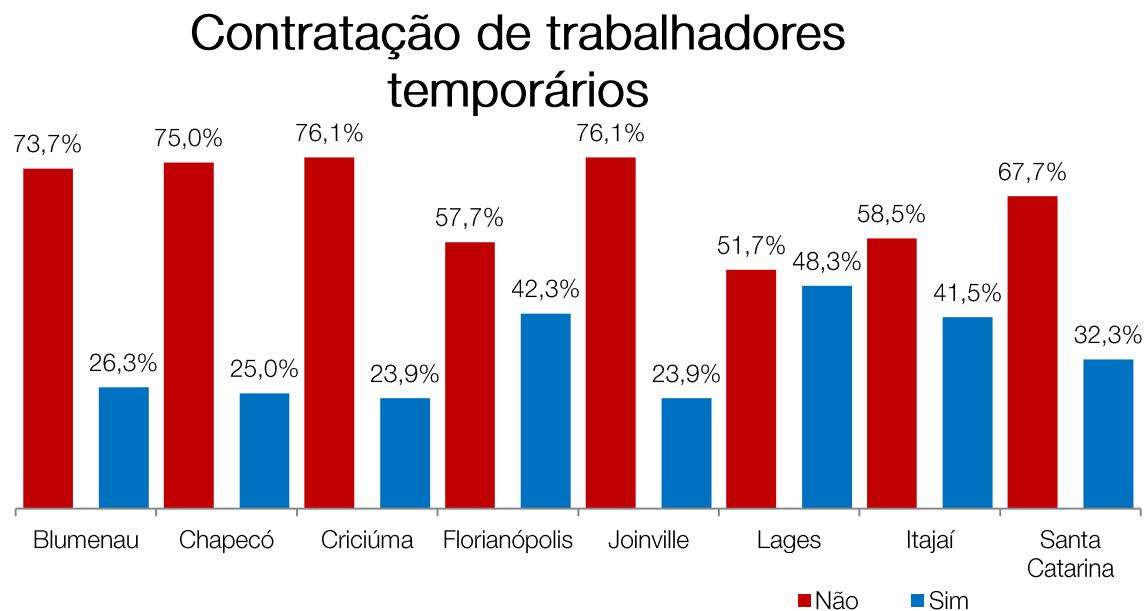
Mais de 100 empregados	0,0%	0,0%	0,0%	2,1%	2,4%	6,9%	2,2%	1,7%
------------------------	------	------	------	------	------	------	------	------

RESULTADO DE VENDAS

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: 32,3% em todo o estado. Esta é a data comemorativa na qual as empresas mais contratam.

No entanto, dentre as empresas que contrataram, a média dos temporários foi de 3,5 para cada empresa, abaixo do Natal de 2016, quando chegou a 3,7.

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



O ticket médio nominal dos consumidores nas compras de Natal ficou em R\$ 317,33. No Natal de 2016, o ticket médio foi de R\$ 238,44, 33,1% superior. Itajaí e Chapecó foram as duas cidades com maior ticket médio, enquanto que Lages e Joinville apresentaram os menores tickets médios.

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

Ticket médio - Natal 2017 (R\$)



Fonte: Núcleo de Economia e Pesquisa Fecomércio

Gasto médio em anos anteriores (R\$)

Ano	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Joinville	Lages	Itajaí	Santa Catarina
2016	292,64	197,70	217,82	244,14	249,22	171,08	242,32	238,44
2015	190,95	233,75	241,13	193,35	180,28	221,93	162,17	198,56

Além do ticket médio, a Fecomércio SC questionou os empresários a respeito da variação do faturamento das empresas, tanto em relação ao Natal anterior, quanto em relação aos meses de movimentação normal.

A variação do faturamento em relação ao ano anterior foi de 2,1%, primeira variação positiva depois de dois natais. A alta foi puxada essencialmente pelo município de Blumenau - região do Vale do Itajaí é a que mais cria empregos no Estado.

O crescimento do faturamento das empresas em relação aos meses de movimentação normal do ano foi de expressivos 26,4%, demonstrando o tamanho do incremento das vendas trazido pela data, conforme pode ser observado na tabela abaixo.

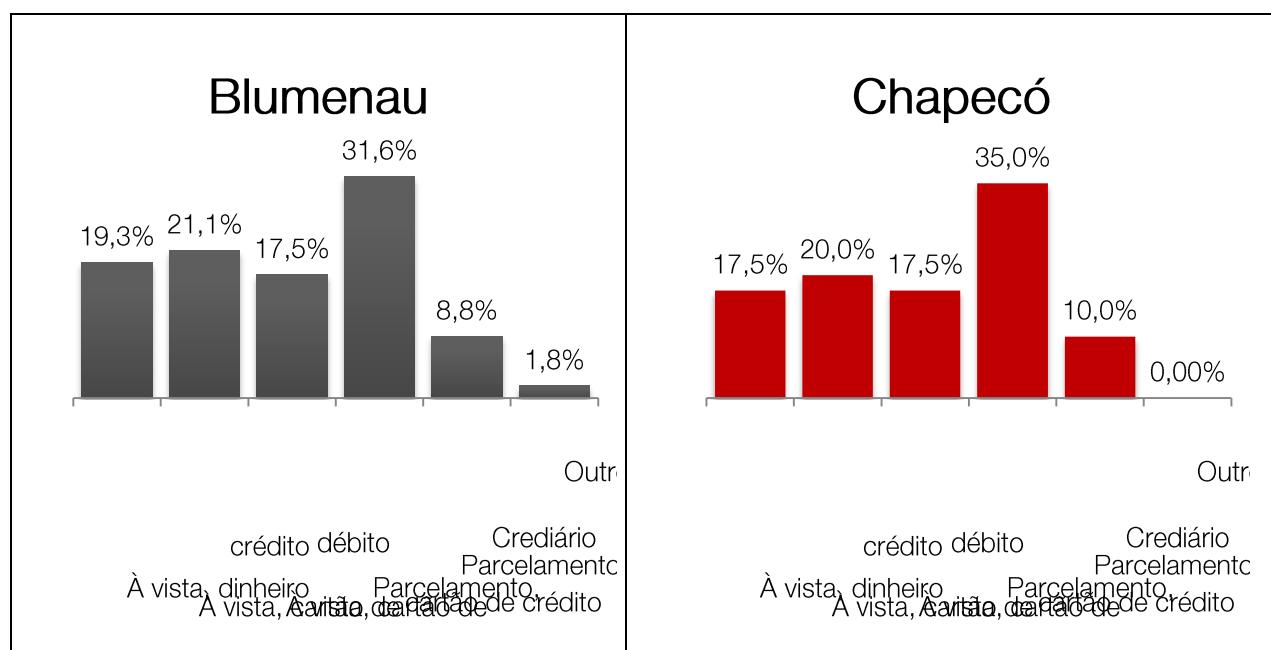
Variação do faturamento	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Joinville	Lages	Itajaí	Santa Catarina
Em relação a mesma data do ano anterior	27,7	-1,6	-1,2	0,6	-3,6	-5,4	-3,8	2,1
Em relação aos	17,3	20,6	24,8	39,1	21,3	46,1	13,2	26,4

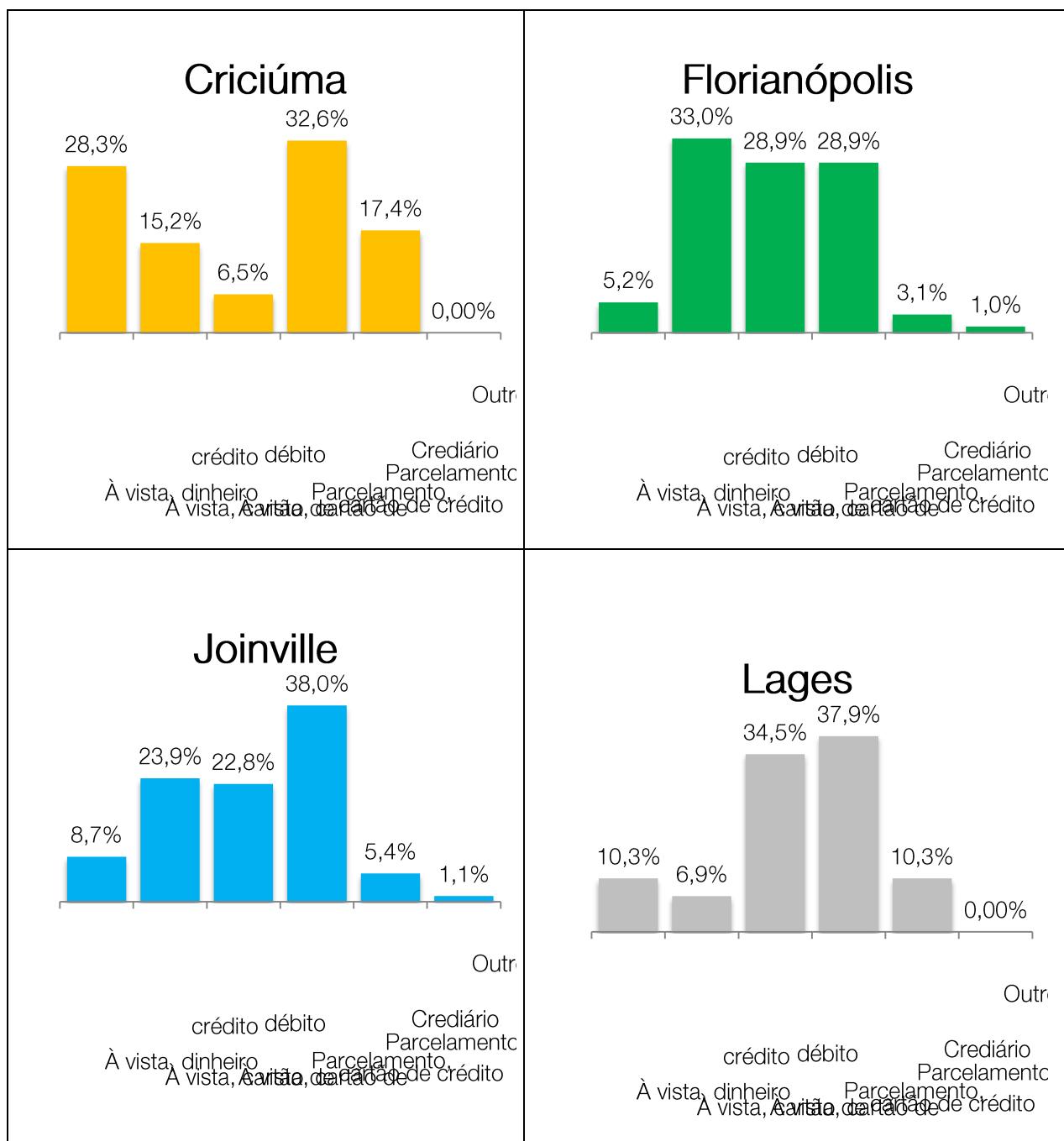
meses de
movimentação
normal

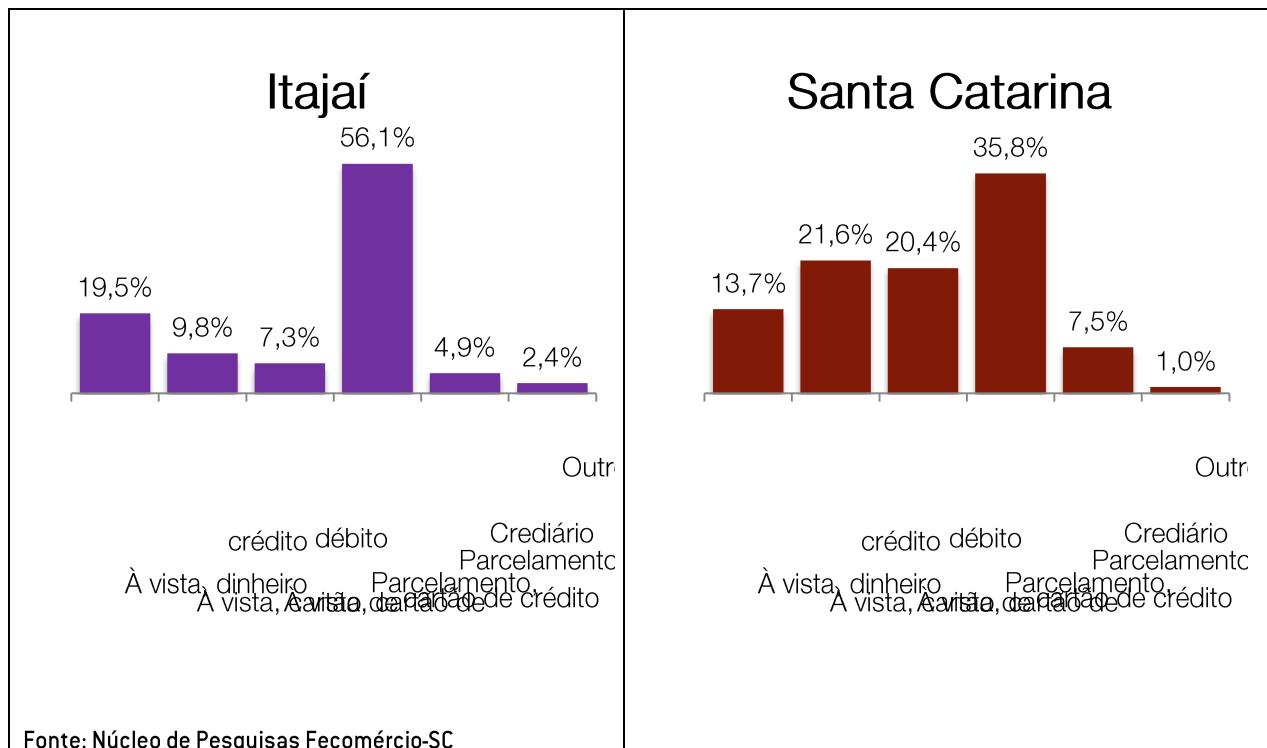
Fonte: Núcleo de economia e pesquisa Fecomércio SC

Já em relação a forma de pagamento, à vista foi responsável por mais da metade das compras (55,7%) – seja ela em dinheiro (13,7%), cartão de crédito (21,6%) ou cartão de débito (20,4%). Por sua vez, no pagamento parcelado o cartão de crédito liderou, sendo que 35,8% do total das compras foram feitas desta maneira. No geral, o pagamento com cartão de crédito e débito foi muito expressivo (77,8%), demonstrando o elevado grau de substituição do dinheiro de papel pelo de plástico. Por fim, chama atenção também, o número de consumidores que optaram por pagar suas contas nas diversas modalidades de crédito (cartões de crédito, à vista ou parcelado e crediário) – 64,9%.

Forma de pagamento preponderante







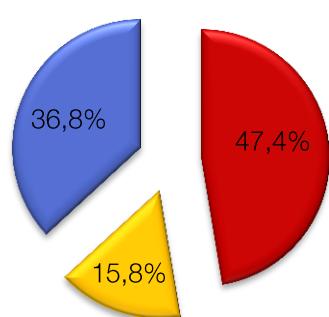
Por fim, para melhor entender o comportamento do consumidor neste Natal, a pesquisa também buscou saber qual foi a frequência de pesquisa de preço nos estabelecimentos comerciais.

Os resultados indicam que, de acordo com 43,0% dos estabelecimentos comerciais, a pesquisa de preços por parte dos consumidores foi alta. Já para 34,3% a frequência de pesquisa de preços foi considerada baixa e para o restante (22,6%) ela foi razoável. Na sequência pode-se observar o comportamento das diferentes cidades.

Frequência de clientes realizando pesquisa de preços

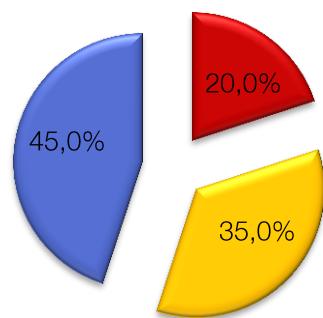
Blumenau

■ Alta ■ Razoável ■ Baixa



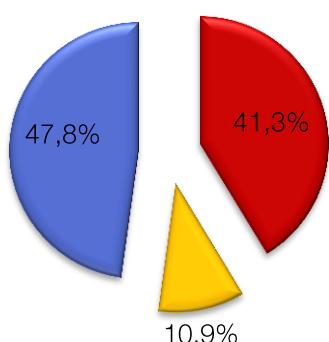
Chapecó

■ Alta ■ Razoável ■ Baixa



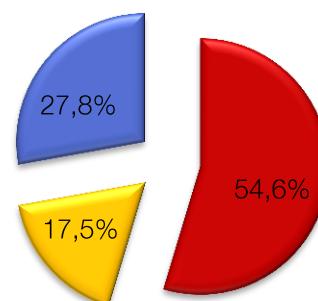
Criciúma

■ Alta ■ Razoável ■ Baixa



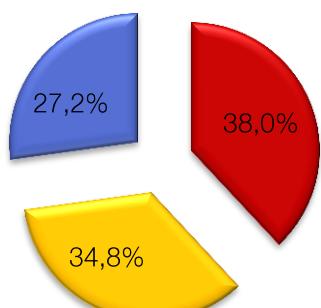
Florianópolis

■ Alta ■ Razoável ■ Baixa



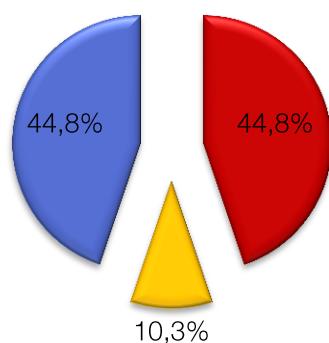
Joinville

■ Alta ■ Razoável ■ Baixa



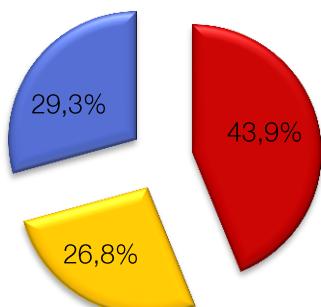
Lages

■ Alta ■ Razoável ■ Baixa



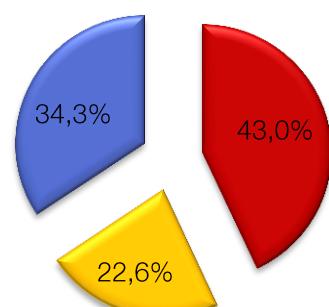
Itajaí

■ Alta ■ Razoável ■ Baixa



Santa Catarina

■ Alta ■ Razoável ■ Baixa



Fonte: Núcleo de Pesquisas Fecomércio-SC

CONCLUSÃO

A Pesquisa de Resultado de Vendas do Natal de 2017, realizada pela Fecomércio SC, constatou uma recuperação no comércio na comparação com os anos anteriores. A retomada da criação de vagas de emprego, a diminuição das restrições ao crédito e a queda na inflação contribuíram para que a variação no faturamento em relação ao Natal de 2016 tivesse alta de 2,1%, com forte elevação do ticket médio (33,1%), passando de R\$ 238,44 para R\$ 317,33.

A data comemorativa – que representa o período de maior movimentação para o comércio – continua sendo de extrema importância para o comerciante, sendo que este ano trouxe um importante incremento de 26,4% no faturamento das empresas em comparação com os meses de movimentação normal, mostrando um dinamismo inigualável em relação às outras épocas do ano.

Adicionalmente, a pesquisa ainda constatou que 32,3% das empresas contrataram trabalhadores temporários no período, sendo que o número médio dos contratados foi de 3,5. E por fim, a maioria dos pagamentos foi realizada parcelada no cartão de crédito (35,8%). A frequência de consumidores realizando pesquisa de preço foi considerada alta (43,0%) de acordo com os entrevistados.