

**Fecomércio PR**
Sesc | Senac | PPS
www.fecomercio.pr.com.br

**SEBRAE**
www.sebraepr.com.br

PESQUISA DE OPINIÃO DO EMPRESÁRIO DO
COMÉRCIO

Nº 23 | ANO 10 | MÊS JANEIRO / JUNHO 2013



EXPECTATIVA PARA O 1º SEMESTRE DE 2013

APRESENTAÇÃO | 1º SEMESTRE DE 2013

Cresce o otimismo entre os empresários do comércio do Paraná



Darci Flana
Presidente

Esta edição da Pesquisa de Opinião, referente ao primeiro semestre de 2013, mostra que, após meses de insegurança, o ano começa com quase 70% dos empresários paranaenses otimistas com as vendas para os próximos seis meses. Isso se deve, principalmente, à expectativa de safra agrícola recorde

no Paraná, gerando impactos positivos no comércio. Deve-se, também, ao anúncio pelo governo federal da redução da tarifa de energia elétrica e ao crescimento do PIB, com projeções superiores às do ano passado.

Outros fatores que ajudam a explicar as expectativas positivas para este semestre são: a manutenção das linhas de financiamento para o sistema produtivo (comércio, serviços, indústria e agricultura); a continuidade do financiamento imobiliário habitacional; a intensificação das obras do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC); as obras relacionadas

à Copa do Mundo 2014; ao emprego aquecido e a maior massa de salários, estimulando a demanda.

A sondagem mostra, ainda, que apesar da redução seletiva nas alíquotas tributárias de diversos produtos e providências do governo federal voltadas à desoneração das folhas de pagamentos e de salários das empresas, em diversos setores, a principal dificuldade apontada por 75,22% dos empresários para enfrentar a concorrência foi a carga tributária elevada, seguida dos encargos sociais elevados (65,49%) e a carência de mão de obra qualificada (52,21%).

Para 23,01% dos entrevistados, problemas com distribuição gerados por atravessadores e produtos piratas estão entre as principais dificuldades mencionadas pelos empresários do comércio em 2012. Para 9,47% a falta de segurança também representa um entrave às vendas.

Observa-se na pesquisa que a classe média brasileira é a mais atendida por 68,14% das empresas e a satisfação do cliente é o item em que 57,37% dos empresários mais dispõem esforços.

PESQUISA DE OPINIÃO DO EMPRESÁRIO DO COMÉRCIO

Metodologia

A Pesquisa de Opinião do Empresário do Comércio do Paraná, realizada semestralmente desde 2002 pela Fecomércio PR, está na 23ª edição.

Esta Pesquisa de Opinião Empresarial contou com a participação de 190 empresas comerciais paranaenses, distribuídas em 49 cidades, abrangendo todas as regiões do estado. Foram enviados aproximadamente 3.000 formulários para pequenas, médias e grandes empresas selecionadas aleatoriamente dentre as constantes do Cadastro da Fecomércio PR. O retorno efetivo fornece, sob a ótica estatística, uma representatividade da amostra de 90% de confiabilidade à sondagem para uma margem de erro pré-estipulada em 5%.

A pesquisa busca identificar variáveis que, direta ou indiretamente, interferem no desempenho do comércio e, por conseguinte,

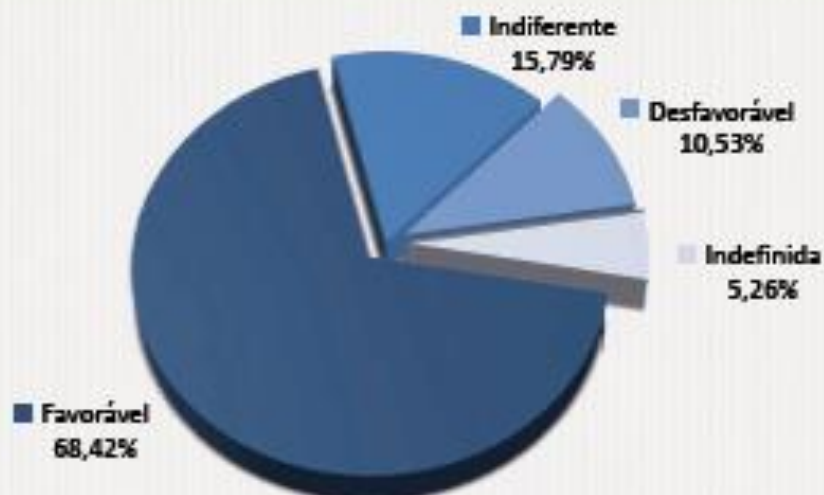
influenciam as expectativas dos empresários do setor. A realização da Pesquisa ocorreu no período dezembro-janeiro de 2012/2013. As questões contidas na Pesquisa, em sua maior parte, eram perguntas "fechadas", sendo que várias delas permitiam mais de uma alternativa como resposta. Nestas situações, a soma dos percentuais das respostas ultrapassam 100% em diversos casos. Por outro lado, quando alguma questão não foi respondida pelo empresário entrevistado, a soma das respostas foi inferior a 100%.

O questionário englobou as seguintes áreas de interesse: Produtividade; Investimentos; Estratégias de Venda e de Compra; Qualidade, Recursos Humanos, Pesquisas de Mercado e Dificuldades para Enfrentar a Concorrência, sendo a maior parte das 16 questões formuladas em perguntas fechadas.



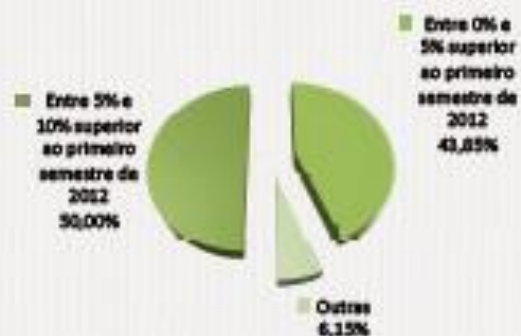
PREVISÃO PARA O PRIMEIRO SEMESTRE DE 2013

QUAL É A EXPECTATIVA DE VENDAS DA SUA EMPRESA PARA O PRIMEIRO SEMESTRE DE 2013?



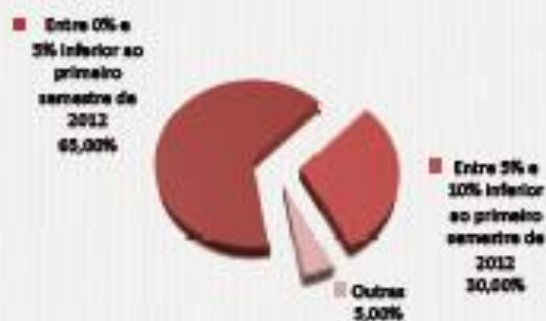
OS FAVORÁVEIS

Expectativa entre os que consideram que as vendas serão favoráveis



OS DESFAVORÁVEIS

Expectativa entre os que consideram que as vendas serão desfavoráveis



As expectativas dos empresários do comércio do Paraná para o primeiro semestre de 2013 são otimistas: 68,42% dos pesquisados afirmam que terão vendas superiores às registradas no primeiro semestre de 2012.

Entre as expectativas favoráveis, 50% afirmam que as vendas serão neste primeiro semestre de 2013 entre 5% e 10% superiores às do primeiro semestre de 2012. Entre os com expectativa desfavoráveis (que são 10,53%), 65% afirmam que terão vendas entre 0% e 5% inferiores ao mesmo período de 2012.

PREVISÃO PARA O PRIMEIRO SEMESTRE DE 2013

EXPECTATIVA FAVORÁVEL DE VENDAS PARA O PRÓXIMO SEMESTRE



DESEMPENHO DO SEGUNDO SEMESTRE DE 2012

Nível de Estoque

Qual o nível de estoques registrado no segundo semestre de 2012 em relação ao mesmo período de 2011?



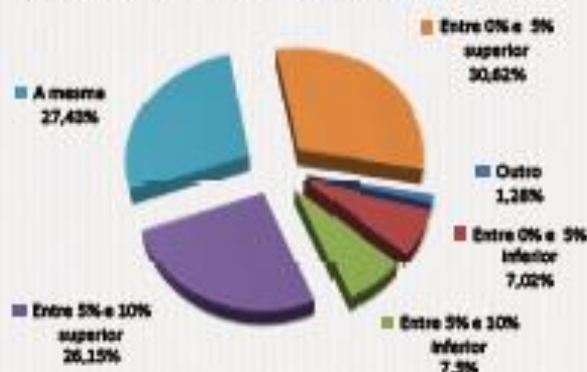
O nível de estoques registrados no segundo semestre de 2012 foi para 55,79% dos entrevistados superior ao do segundo semestre de 2011, destas, 32,63% afirmam ter tido estoques entre 5% e 10% acima do estoque registrado no mesmo período de 2011 e para 23,16% os estoques estão entre 0% e 5% superiores ao segundo semestre de 2011.

Para 24,74% dos pesquisados o nível de estoques permaneceu igual e para 15,26% o estoque neste semestre é inferior ao mesmo período de 2011.

DESEMPENHO DO SEGUNDO SEMESTRE DE 2012

Situação Financeira

Qual a situação financeira de sua empresa no 2º semestre deste ano em relação ao 1º semestre de 2012?



Para 56,77% dos empresários respondentes, a situação financeira, no segundo semestre de 2012 foi melhor que no primeiro semestre de 2012. Para 26,15%, a situação financeira ficou entre 5% e 10% superior e para 30,62% entre 0% e 5% superior.

A situação financeira permaneceu igual nos períodos considerados para 27,43% dos pesquisados e para 14,52% foi inferior.

ESTRATÉGIAS UTILIZADAS NO COMÉRCIO PARANAENSE

Com seus Fornecedores

Quais as estratégias da sua empresa em relação aos seus fornecedores?



ESTRATÉGIAS UTILIZADAS NO COMÉRCIO PARANAENSE

De compra

Quais as estratégias de compra mais utilizadas pela empresa?



De venda

Quais as estratégias de venda utilizadas pela empresa?



Meios de comunicação utilizados para veicular propaganda

Qual propaganda mais efetiva que foi utilizada neste segundo semestre de 2012?



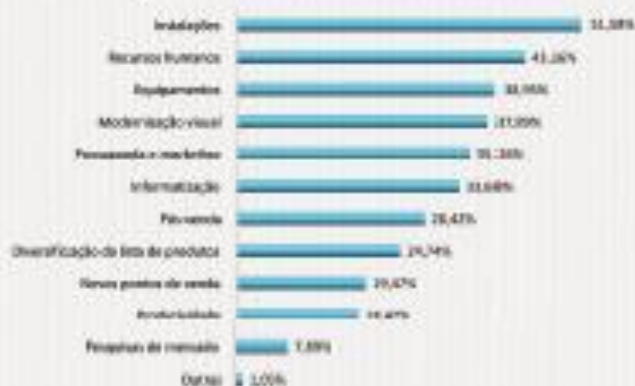
A informação como estratégia competitiva

A informação tem sido utilizada como estratégia competitiva na sua empresa?



INVESTIMENTOS

Se a sua empresa pretende fazer novos investimentos, qual a área a ser beneficiada?



RECURSOS HUMANOS - FORMAS DE TREINAMENTO

Formas de treinamento utilizadas na sua empresa



DIFICULDADES

Quais as dificuldades da sua empresa para enfrentar a concorrência?



CLASSES PREPONDERANTES - TIPOS DE CLIENTES

Qual a classe preponderante de clientes (consumidores) atendida pela sua empresa?



MAIOR ESFORÇO DESPENDIDO PELAS EMPRESAS

Em qual dos seguintes itens a empresa despende maior esforço?



TIPOS DE TECNOLOGIAS DE COMUNICAÇÃO UTILIZADAS

Meios de comunicação utilizados pelas empresas com os clientes e fornecedores?



SOLUÇÕES DE GESTÃO UTILIZADAS NO COMÉRCIO PARANAENSE

Quais as soluções de gestão utilizadas na sua empresa?



OPORTUNIDADES E AMEAÇAS - PONTOS FORTES E FRACOS

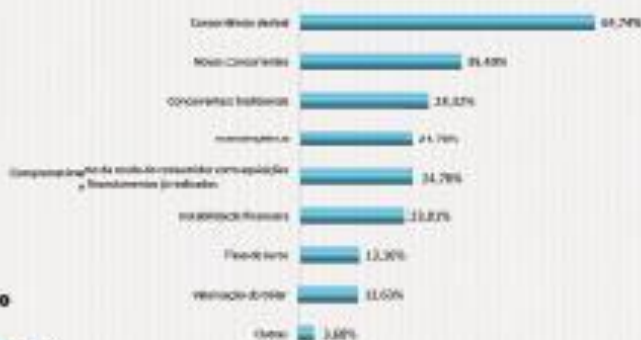
Oportunidades

Quais foram as principais oportunidades para seu negócio neste segundo semestre de 2012?



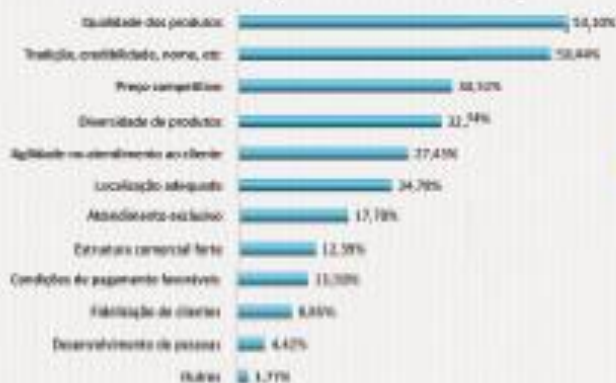
Ameaças

Quais foram as principais ameaças para seu negócio neste segundo semestre de 2012?



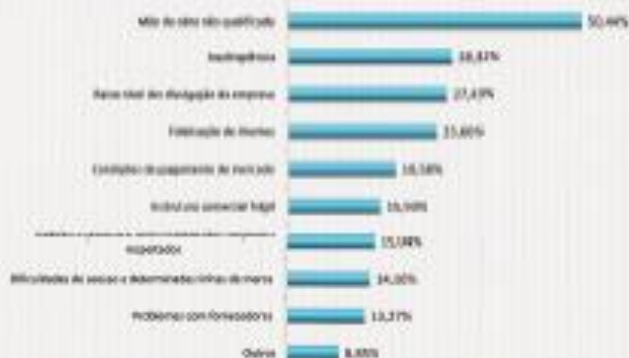
Pontos fortes

Poderia citar três pontos fortes de seu negócio



Pontos fracos

Poderia citar três pontos fracos de seu negócio



Serviços da Fecomércio PR

- Interpreta, procede estudos e análises sobre assuntos econômicos, tributários e trabalhistas;
- Celebra convenções e contratos coletivos de trabalho;
- Acompanha, por meio de informações da Confederação Nacional do Comércio, a tramitação de diversas leis e projetos no Congresso Nacional, repassando tais informações aos Sindicatos Filiados;
- Tem credenciamento para a emissão de certificados de origem de produtos exportados aos países do Mercosul;
- Pesquisa Conjuntural - coleta, organiza, descreve, analisa, interpreta e divulga dados sobre o desempenho do comércio varejista na R.M de Curitiba, Londrina, Maringá, Oeste, Foz do Iguaçu e Ponta Grossa. Os dados regionais se inserem na proposta da Confederação Nacional do Comércio de elaboração do Índice Nacional de Desempenho do Comércio Varejista.
- Pesquisa de Opinião do Empresário do Comércio - elabora e divulga as perspectivas e opiniões do empresariado do comércio paranaense;
- CNC / Equifax - Parceria que une tradição e competência na realização dos melhores negócios. Agora à disposição dos empresários um completo conjunto de produtos para análise e informação de crédito.
- Câmaras Setoriais - Núcleo de excelência aproximando o sindicato patronal das necessidades empresariais e suas soluções.
- Previdência Associativa - Investir em previdência complementar pode ser a garantia de uma aposentadoria mais tranquila. A Fecomércio já tem o seu plano de Previdência - Informe-se junto ao seu Sindicato.
- Divulga, entre os Sindicatos Filiados, informações e comunicados de interesse do comércio paranaense.



**Confederação Nacional do Comércio
de Bens, Serviços e Turismo**

EXPEDIENTE

Publicação da Federação do Comércio do Paraná
Rua Visconde de Rio Branco, 931 - 6º andar
CEP:80410-001 - Curitiba - PR - Telefone: (41) 3883-4500
www.fecomerciopr.com.br - federacao@fecomerciopr.com.br

Presidente
Darci Piana

Assessoria Econômica
Equipe Técnica

Priscila Andrade Takata, Rodolfo Caetano Filho
pesquisa@fecomerciopr.com.br - Telefone: (41) 3883-4527

Núcleo de Comunicação e Marketing
Cesar Luiz Gonçalves
Imprensa@fecomerciopr.com.br

Diagramação
Alexandre Steir Center (Jornalismo - NCM)
Foto - Banco de Imagens
Tiragem: 3.100 exemplares