

**Fecomércio PR**  
Sesc | Senac | IFPD  
[www.fecomerciopr.com.br](http://www.fecomerciopr.com.br)

**SEBRAE**  
[www.sebraepr.com.br](http://www.sebraepr.com.br)

PESQUISA DE OPINIÃO DO EMPRESÁRIO DO  
**COMÉRCIO**

Nº 24 | ANO 10 | MÊS JULHO / DEZEMBRO 2013



**EXPECTATIVA PARA O 2º SEMESTRE DE 2013**

# APRESENTAÇÃO | 2º SEMESTRE DE 2013

## Otimismo dos empresários paranaenses diminui



**Darci Piana**  
Presidente

As expectativas dos empresários do comércio do Paraná para o segundo semestre de 2013 ainda são otimistas: 54,58% dos pesquisados afirmam que terão vendas superiores às registradas no segundo semestre de 2012. Entre os mais confiantes, 47,79% afirmam que as vendas neste se-

gundo semestre de 2013 serão entre 5% e 10% superiores às do segundo semestre de 2012.

No entanto, esse foi o pior índice registrado em mais de dez anos da Pesquisa de Opinião realizada pela Fecomércio PR. A cambaleante economia do país, com inflação acima das previsões oficiais, valorização do dólar, queda na balança comercial, o aumento de apenas 0,6% no Produto Interno Bruto (PIB) no primeiro trimestre e as projeções de crescimento para a economia brasileira minguando cada vez mais, estão elevando outro indicador, a preocupação dos empresários.

Apesar da cautela, os dados mostram que o comércio paranaense ainda não registra prejuízos. Pelo contrário, para 45,87% dos que responderam, a situação financeira no primeiro semestre de 2013 foi melhor do que no segundo semestre do ano passado. Para 23,14% a situa-

ção financeira da empresa ficou entre 0% e 5% superior e para 22,73% as receitas ficaram entre 5% e 10% maiores. O que está ocorrendo é uma desaceleração nas vendas. A situação financeira permaneceu igual para 22,73% dos empresários e somente para 23,55% foi inferior.

Além das variáveis macroeconômicas, outros fatores atuam como freio ao setor do comércio de bens e de serviços. Nesse contexto, verifica-se também que estímulos à demanda e facilidades de mercado no ano anterior levaram consumidores a anteciparem compras e esgotarem parcela da demanda efetiva no atual momento, restringindo a capacidade de consumo, porque já realizaram suas compras, em especial de produtos de maior valor unitário.

A carga tributária e os encargos sociais elevados estão na lista das principais dificuldades enfrentadas pelas empresas, com 52,24% e 42,25%, respectivamente. Isso enfatiza a necessidade de formulação e implementação de políticas tributárias e estruturais de médio e longo prazo para crescimento e sustentação do setor produtivo do estado e do país.

É preciso destacar que a capacidade e a força empreendedora movem o empresário paranaense, que confia na qualidade de seus produtos, na sua tradição e na qualidade do atendimento dado ao cliente. Esses foram os três principais pontos fortes elencados na sondagem e que dão segurança ao comércio de bens, serviços e turismo do Paraná.

# 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 24ª edição.

Esta pesquisa de opinião empresarial contou com a participação de 259 empresas comerciais paranaenses de todas as regiões do estado e de todos os portes. Foram enviados aproximadamente 3 mil formulários para empresas selecionadas aleatoriamente dentre as constantes no banco de dados 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 desem-

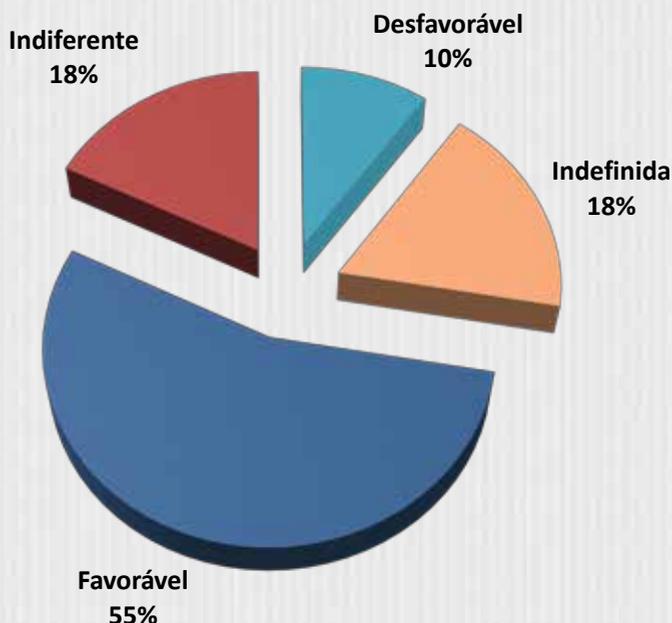
penho do comércio e, por conseguinte, influenciam as expectativas dos empresários do setor. A realização da pesquisa ocorreu no período 20 de junho a 7 de julho de 2013. As questões contidas na sondagem, em sua maior parte, eram perguntas fechadas, sendo que várias delas permitiam mais de uma alternativa como resposta. Nestas situações, a soma dos percentuais das respostas pode ultrapassar 100%. Por outro lado, quando alguma questão não foi respondida pelo entrevistado, a soma das respostas foi inferior a 100%.

O questionário, contendo 16 perguntas, 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.



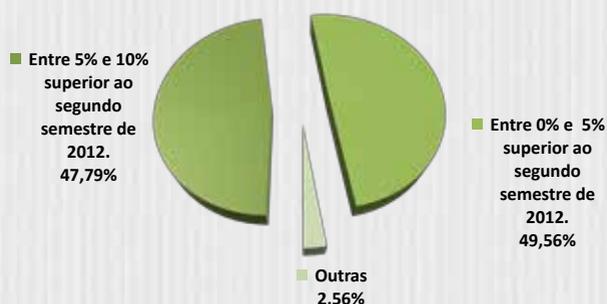
## PREVISÃO PARA O SEGUNDO SEMESTRE DE 2013

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



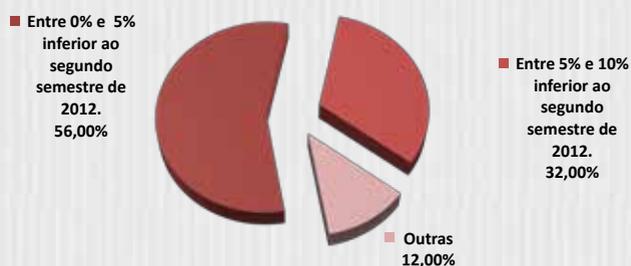
### OS FAVORÁVEIS

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 segundo semestre de 2013 são otimistas: 54,58% dos pesquisados afirmam que terão vendas superiores às registradas no segundo semestre de 2012.

Entre os otimistas, 47,79% afirmam que as vendas neste segundo semestre de 2013 entre 5% e 10% superiores às do segundo semestre de 2012. Entre os entrevistados com expectativas desfavoráveis, 32% afirmam que terão vendas entre 5% e 10% inferiores ao mesmo período de 2012.

## PREVISÃO PARA O SEGUNDO SEMESTRE DE 2013

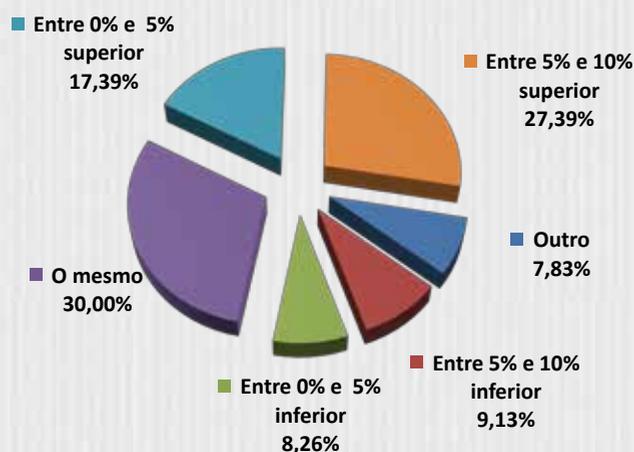
### EXPECTATIVA FAVORÁVEL DE VENDAS PARA O PRÓXIMO SEMESTRE



### DESEMPENHO DO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2013

#### Nível de Estoque

**Qual o nível de estoques registrado no primeiro semestre de 2013 em relação ao mesmo período de 2012?**



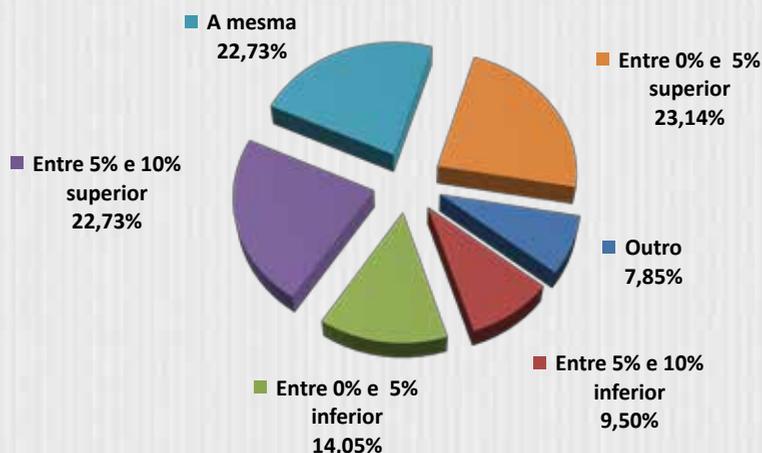
O nível de estoques registrado no primeiro semestre foi superior ao primeiro semestre de 2012 para 44,78% dos entrevistados. Destes, 27,39% afirmam ter tido estoques entre 5% e 10% acima do volume registrado no mesmo período de 2011 e, para 17,39%, os estoques estão entre 0% e 5% superiores ao primeiro semestre de 2011.

Para 30% dos pesquisados o nível de estoques permaneceu igual e para 17,39% o estoque neste semestre foi inferior.

## DESEMPENHO DO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2013

### Situação Financeira

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



Para 45,87% dos empresários respondentes, a situação financeira no primeiro semestre de 2013 foi melhor do que no segundo semestre de 2012. Para 22,73%, a situação financeira ficou entre 5% e 10% superior e para 23,14%, entre 0% e 5% maior.

A situação financeira permaneceu igual nos períodos considerados para 22,73% dos pesquisados e para 23,55% 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?



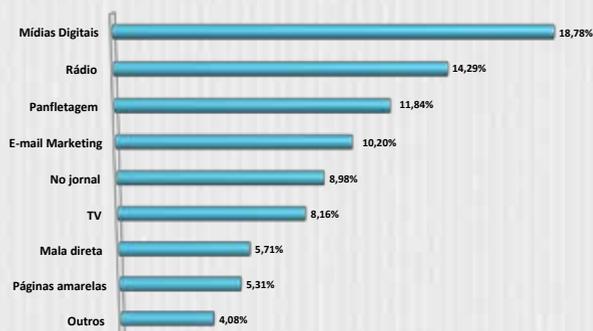
### De venda

#### Quais as estratégias de venda utilizadas pela empresa?



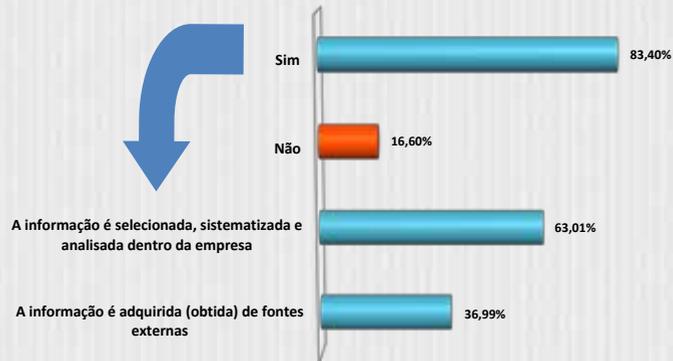
### Meios de comunicação utilizados para veicular propaganda

#### Qual propaganda mais efetiva que foi utilizada neste primeiro semestre de 2013?



## A informação como estratégia competitiva

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

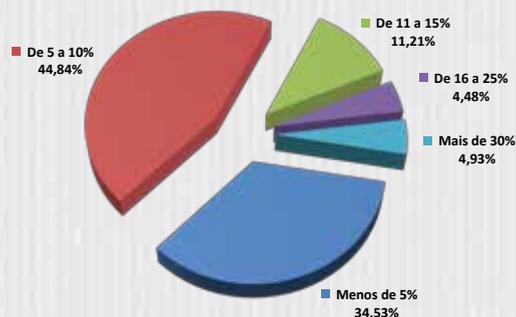


## INVESTIMENTOS

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

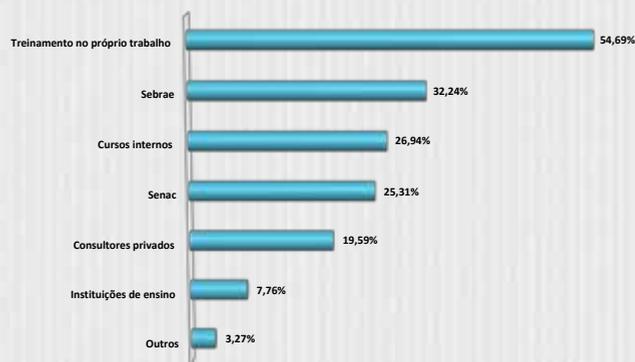


### Qual o percentual do seu faturamento será destinado aos investimentos mencionados?



## RECURSOS HUMANOS - FORMAS DE TREINAMENTO

### Formas de treinamento utilizadas na sua empresa



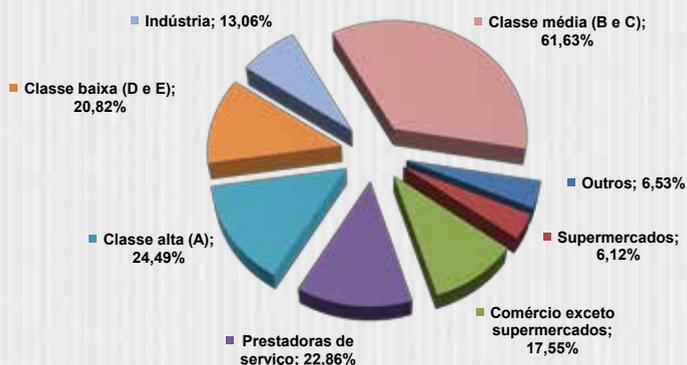
## DIFICULDADES

### Quais as dificuldades da sua empresa no atual contexto econômico?



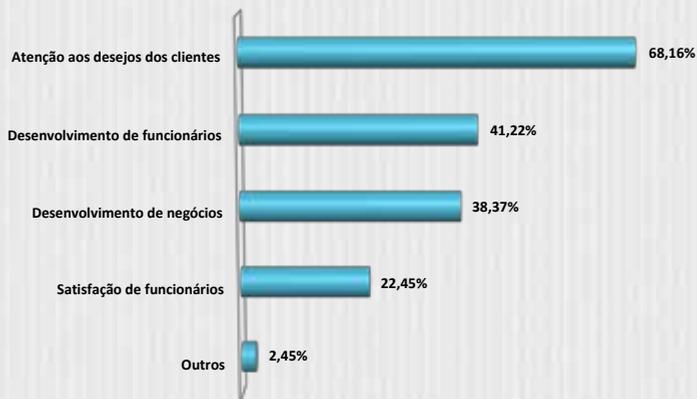
## CLASSES PREPONDERANTES - TIPOS DE CLIENTES

### 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

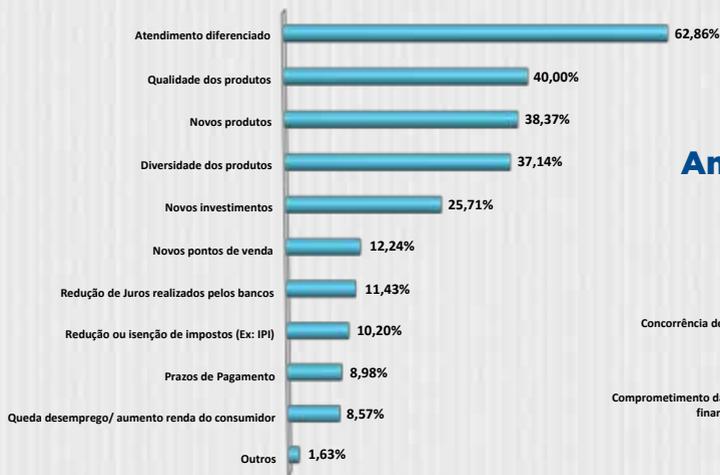
Quais as soluções de gestão utilizadas na sua empresa?



## OPORTUNIDADES E AMEAÇAS - PONTOS FORTES E FRACOS

### Oportunidades

Quais foram as principais oportunidades para seu negócio neste segundo semestre de 2013?



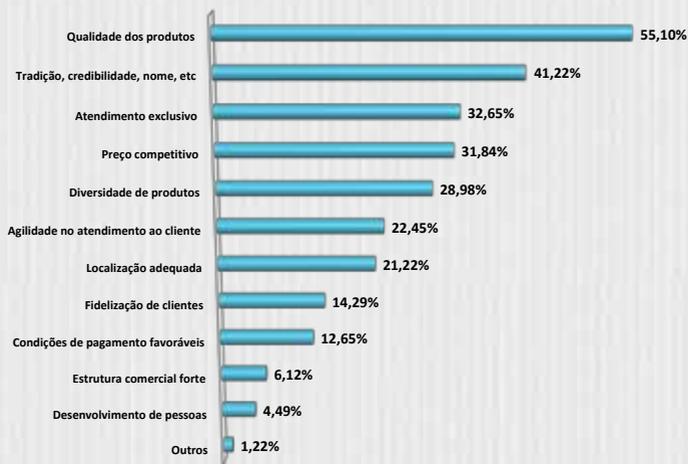
### Ameaças

Quais foram as principais ameaças para seu negócio neste segundo semestre de 2013?



### 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 do Rio Branco, 931 - 6º andar  
CEP 80410-001 - Curitiba - PR - Telefone: (41) 3883-4500  
[www.fecomerciopr.com.br](http://www.fecomerciopr.com.br) - [federacao@fecomerciopr.com.br](mailto:federacao@fecomerciopr.com.br)

Presidente  
**Darci Piana**

Assessoria Econômica  
Equipe Técnica  
Priscila Andrade Takata  
[pesquisa@fecomerciopr.com.br](mailto:pesquisa@fecomerciopr.com.br) - Fone: (41) 3883-4527

Núcleo de Comunicação e Marketing  
Cesar Luiz Gonçalves  
[jornalismo@fecomerciopr.com.br](mailto:jornalismo@fecomerciopr.com.br)

Diagramação  
Alexandre Sfeir Conter (Jornalismo - NCM)  
Foto - Banco de Imagens  
Tiragem: 3.100 exemplares