

**Fecomércio PR**
Sesc | Senac | IFPD
www.fecomerciopr.com.br

**SEBRAE**
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-

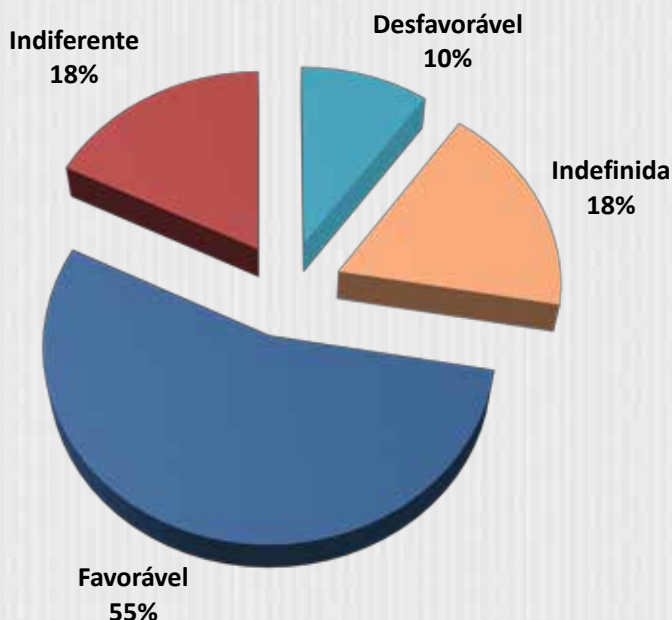
penho do comércio e, por conseguinte, influenciam as expectativas dos empresários do setor. A realização da pesquisa ocorreu no período 20 de junho a 7 de julho de 2013. As questões contidas na sondagem, em sua maior parte, eram perguntas fechadas, sendo que várias delas permitiam mais de uma alternativa 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.



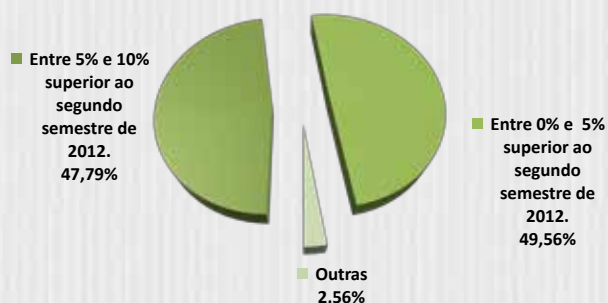
PREVISÃO PARA O SEGUNDO SEMESTRE DE 2013

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



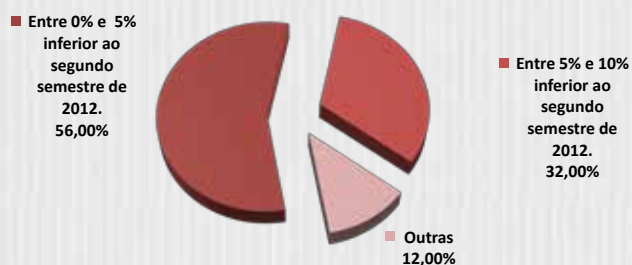
OS FAVORÁVEIS

Expectativa entre os que consideram que as vendas serão favoráveis



OS DESFAVORÁVEIS

Expectativa entre os que consideram que as vendas serão desfavoráveis

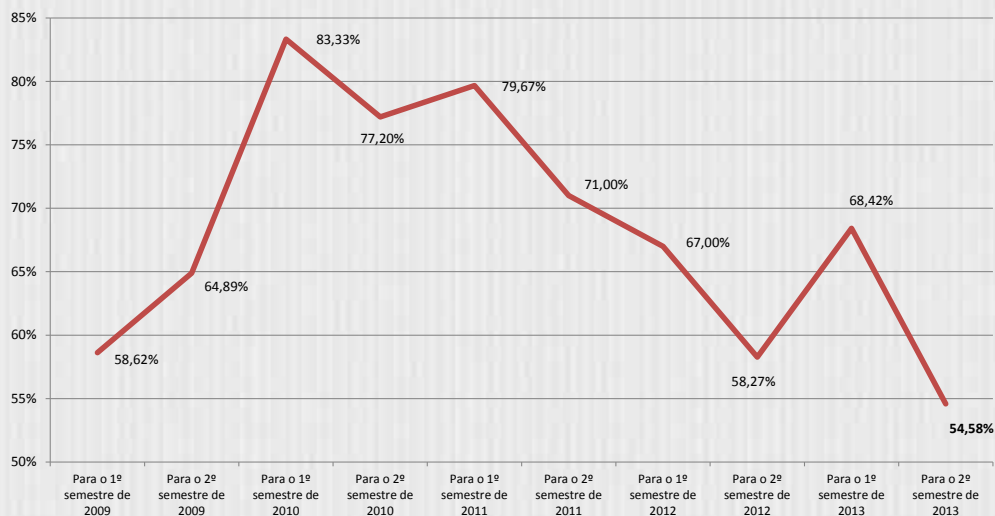


As expectativas dos empresários do comércio do Paraná para o segundo semestre de 2013 são otimistas: 54,58% dos pesquisados afirmam que terão vendas superiores às registradas no segundo semestre de 2012.

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

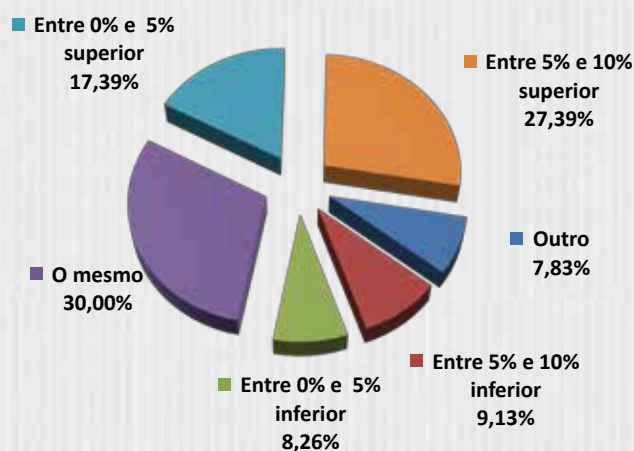
EXPECTATIVA FAVORÁVEL DE VENDAS PARA O PRÓXIMO SEMESTRE



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?



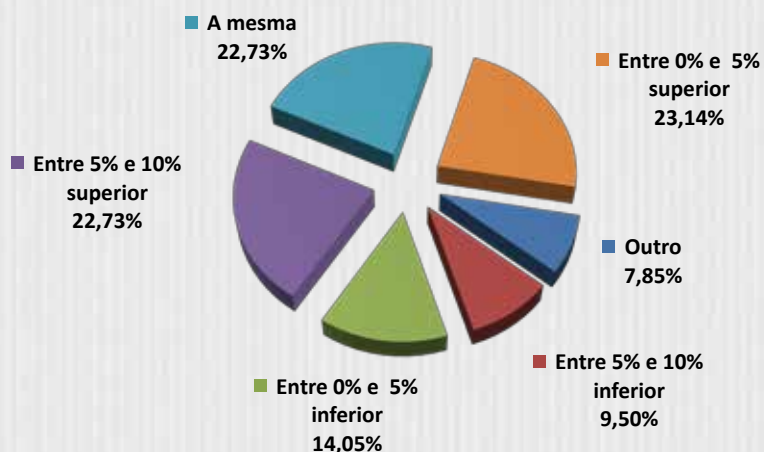
O nível de estoques registrado no primeiro semestre foi superior ao primeiro semestre de 2012 para 44,78% dos entrevistados. Destes, 27,39% afirmam ter tido estoques entre 5% e 10% acima do volume registrado no mesmo período de 2011 e, para 17,39%, os estoques estão entre 0% e 5% superiores ao primeiro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



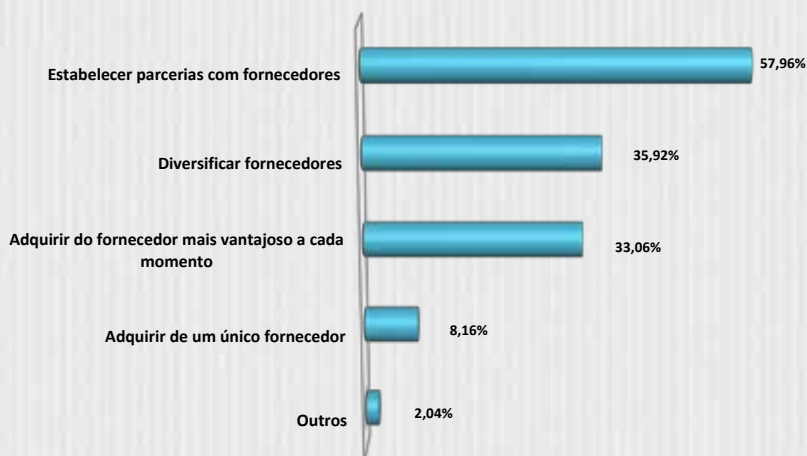
Para 45,87% dos empresários respondentes, a situação financeira no primeiro semestre de 2013 foi melhor do que no segundo semestre de 2012. Para 22,73%, a situação financeira ficou entre 5% e 10% superior e para 23,14%, entre 0% e 5% maior.

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?



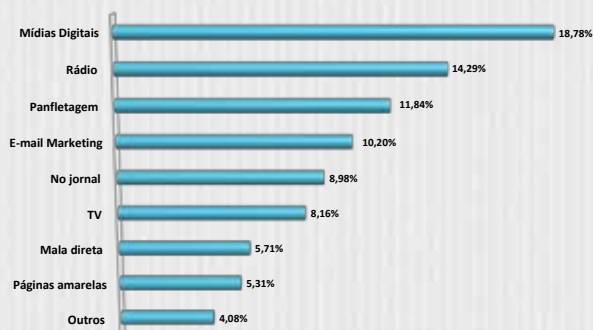
De venda

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?

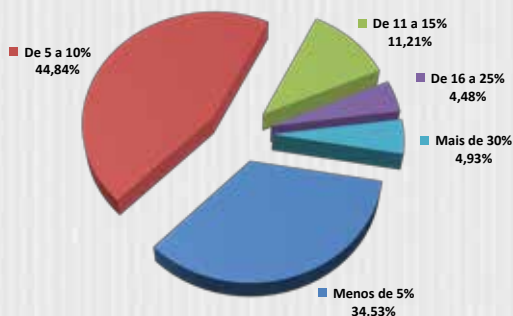


INVESTIMENTOS

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

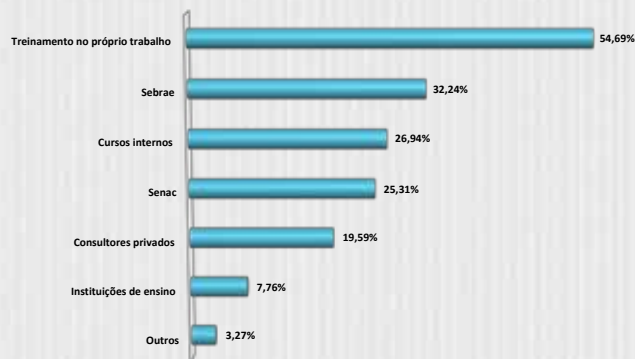


Qual o percentual do seu faturamento será destinado aos investimentos mencionados?



RECURSOS HUMANOS - FORMAS DE TREINAMENTO

Formas de treinamento utilizadas na sua empresa



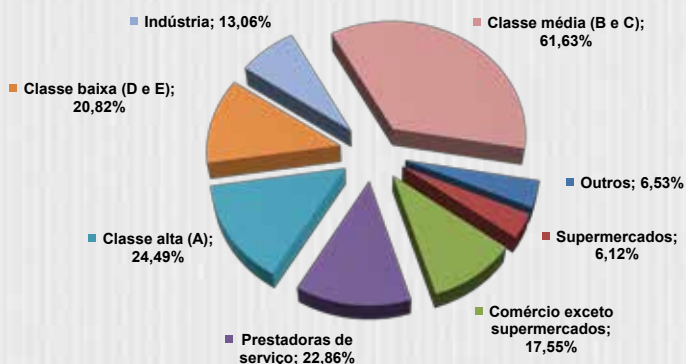
DIFICULDADES

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

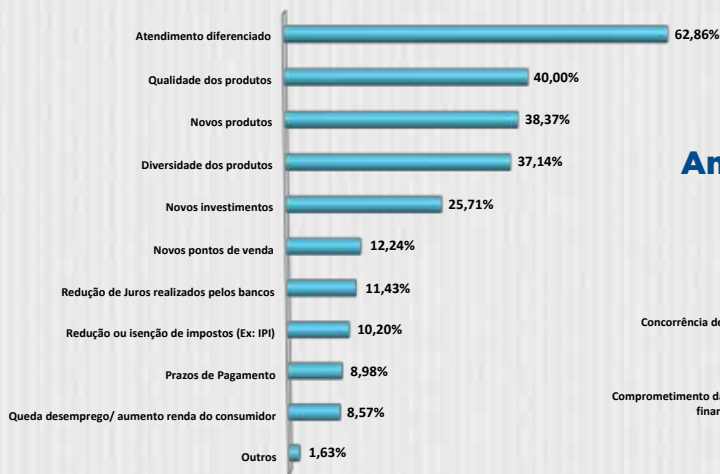
Quais as soluções de gestão utilizadas na sua empresa?



OPORTUNIDADES E AMEAÇAS - PONTOS FORTES E FRACOS

Oportunidades

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



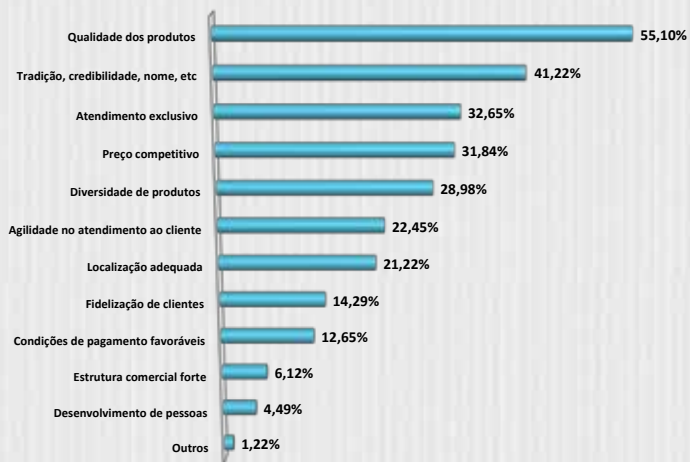
Ameaças

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



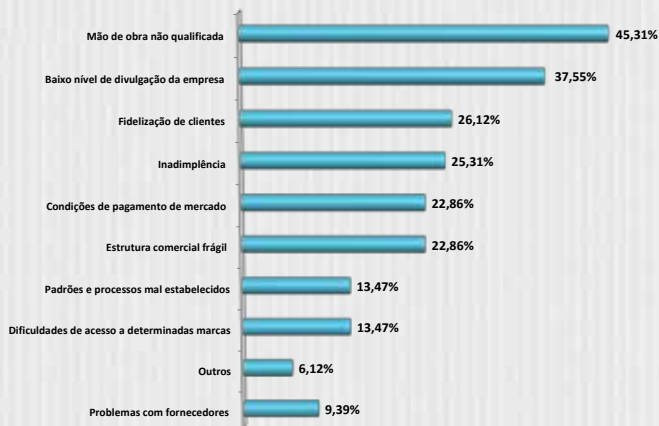
Pontos fortes

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 - federacao@fecomerciopr.com.br

Presidente
Darci Piana

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

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

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