

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

**SEBRAE**

www.sebraepr.com.br

PESQUISA DE OPINIÃO DO EMPRESÁRIO DO
COMÉRCIO

Nº 25 | ANO 11 | MÊS JANEIRO / JUNHO 2014



CONFIANÇA DO COMÉRCIO PARANAENSE VOLTA A SUBIR

APRESENTAÇÃO | 1º SEMESTRE DE 2014

Confiança do comércio paranaense volta a subir



Darci Piana
Presidente do Sistema
Fecomércio Sesc Senac PR

Os comerciantes paranaenses iniciaram 2014 um pouco mais confiantes. Nesta 25ª edição da Pesquisa de Opinião do Empresário do Comércio, a maioria dos entrevistados acredita que terá vendas superiores do que as registradas no primeiro semestre de 2013, superando o pessimismo recorde da segunda metade do ano passado. O grau de otimismo, porém, ainda está abaixo dos percentuais dos últimos cinco anos e só ganha de 2009, que vivenciava o auge da crise econômica mundial.

Segundo aqueles com expectativas favoráveis, as vendas no primeiro semestre de 2014 serão de 5% a 10% superiores as do primeiro semestre de 2013. E para isso, mais da metade dos empresários se preparou e incrementou o estoque.

Sem perder de vista o desempenho moderado do varejo em 2013, para a maior parte dos comerciantes a situação financeira no segundo semestre de 2013 foi melhor do que no primeiro semestre, o que demonstra um crescimento satisfatório diante dos inúmeros obstáculos superados no decorrer do ano.

Mais uma vez a carga tributária elevada ficou no topo da lista de dificuldades apontadas pelas empresas, seguida pela falta de recursos próprios para capital de giro, falta de mão de obra qualificada e encargos sociais elevados.

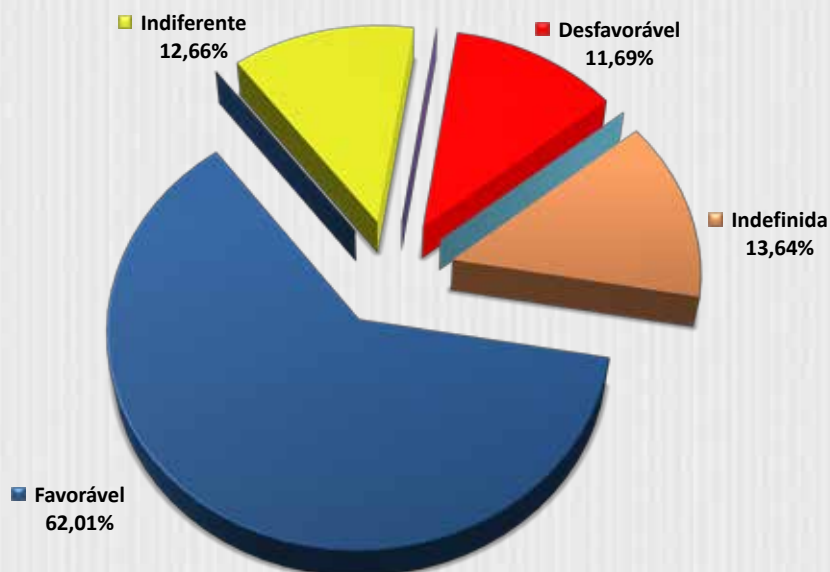
Os fatores macroeconômicos foram as principais ameaças para os negócios no segundo semestre de 2013, especialmente a instabilidade financeira e o comprometimento da renda do consumidor.

Para compensar tais dificuldades, as empresas apostaram no atendimento diferenciado, novidades, qualidade e diversidade dos produtos. Entre os pontos fortes do negócio estão: qualidade no atendimento e dos produtos, preço competitivo, além da tradição, credibilidade e nome.

Otimistas, porém cautelosos, os empresários devem priorizar a estrutura e imagem de suas lojas e marcas. As prováveis áreas para investimentos citadas pelos entrevistados são as instalações, propaganda e marketing, modernização visual e equipamentos. Não menos importante, foi citada também a área de recursos humanos para formação e aperfeiçoamento de colaboradores. Tais investimentos devem absorver de 5% a 10% do faturamento para 42,43% das empresas, razão pela qual o Sistema Fecomércio, através do Senac, continua realizando grandes investimentos em capacitação profissional.

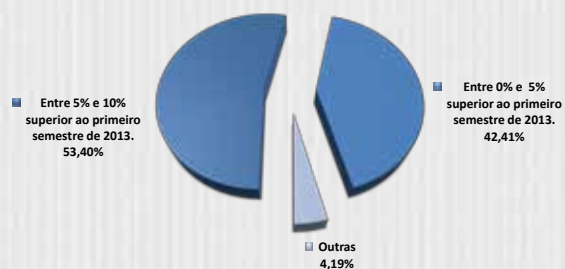
PREVISÃO PARA O PRIMEIRO SEMESTRE DE 2014

QUAL É A EXPECTATIVA DE VENDAS DA SUA EMPRESA PARA O PRIMEIRO SEMESTRE DE 2014?



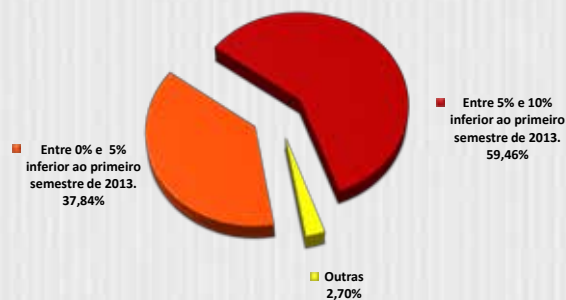
OS FAVORÁVEIS

Expectativa entre os que consideram que as vendas serão favoráveis



OS DESFAVORÁVEIS

Expectativa entre os que consideram que as vendas serão desfavoráveis

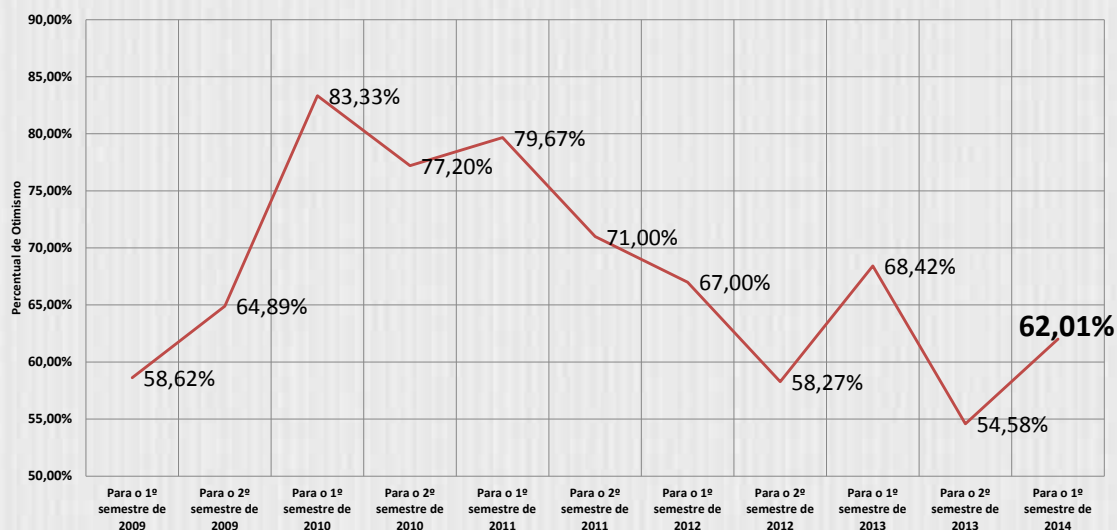


As expectativas dos empresários do comércio do Paraná para o primeiro semestre de 2014 são otimistas: 62,01% dos pesquisados afirmam que terão vendas superiores às registradas no primeiro semestre de 2013.

Entre as expectativas favoráveis, 53,40% afirmam que as vendas neste primeiro semestre de 2014 serão entre 5% e 10% superiores às do primeiro semestre de 2013. Entre os com expectativas desfavoráveis, 59,46% afirmam que terão vendas entre 5% e 10% inferiores ao primeiro semestre de 2013.

PREVISÃO PARA O PRIMEIRO SEMESTRE DE 2014

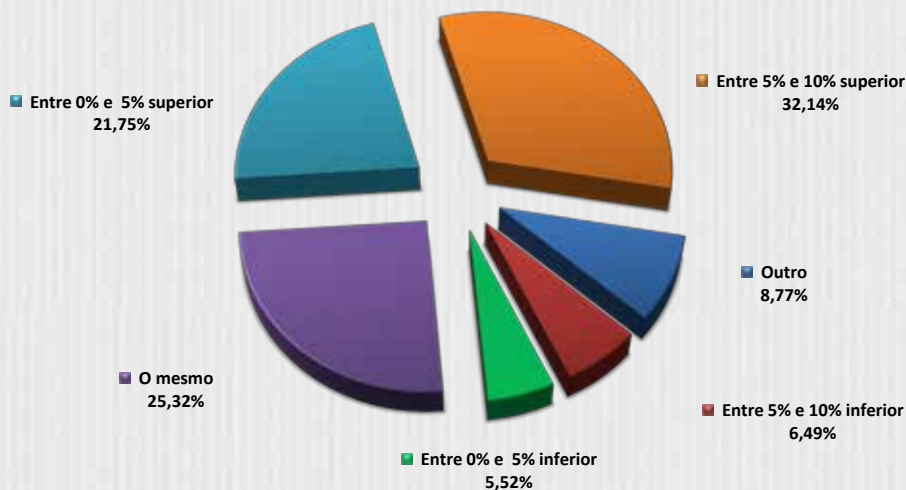
EXPECTATIVA FAVORÁVEL DE VENDAS PARA O PRÓXIMO SEMESTRE



DESEMPENHO DO SEGUNDO SEMESTRE DE 2013

Nível de Estoque

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

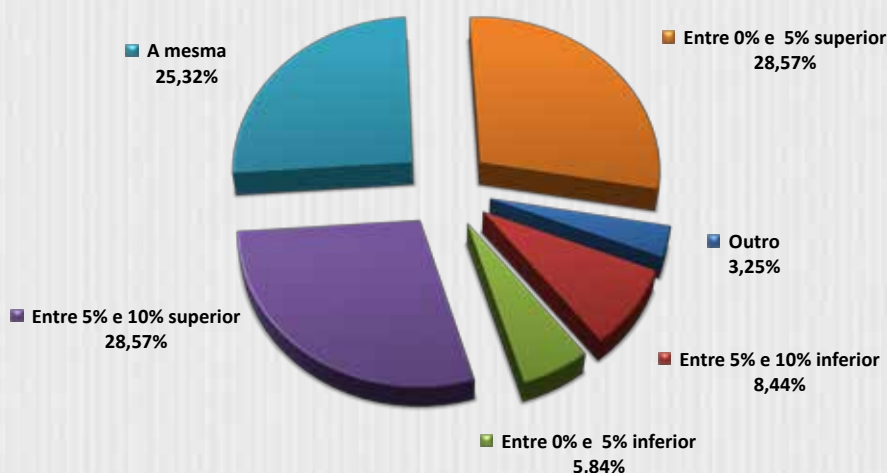


O nível de estoques registrado no segundo semestre de 2013 foi superior ao mesmo período de 2012 para 53,89% dos entrevistados. Destes, 32,14% afirmam ter tido estoques entre 5% e 10% acima do volume registrado no mesmo período de 2012 e para 21,75% os estoques estavam entre 0% e 5% superiores aos do segundo semestre de 2012. Para 25,32% dos pesquisados, o nível de estoques permaneceu igual e para 12,01% o estoque neste semestre foi inferior.

DESEMPENHO DO SEGUNDO SEMESTRE DE 2013

Situação Financeira

Qual a situação financeira de sua empresa no 2º semestre de 2013 em relação ao 1º semestre de 2013?

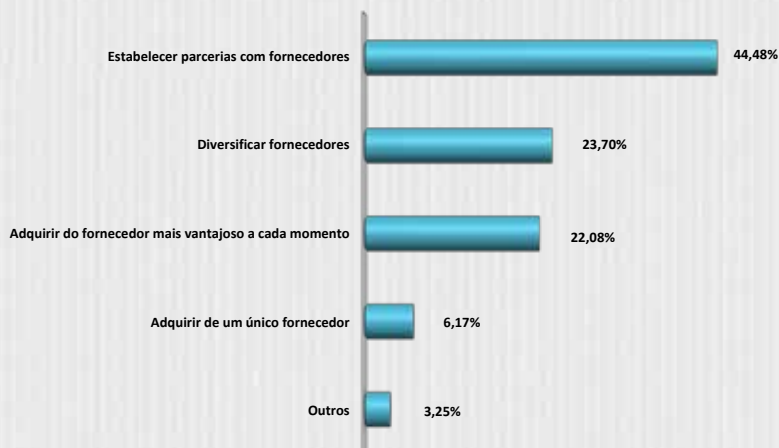


Para 57,14% dos empresários, a situação financeira no segundo semestre de 2013 foi melhor que no primeiro semestre de 2013. Para 28,57%, a situação financeira ficou entre 5% e 10% superior e para outros 28,57% entre 0% e 5% superior. A situação financeira permaneceu inalterada no período considerado para 25,32% dos pesquisados e para 14,28% 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?



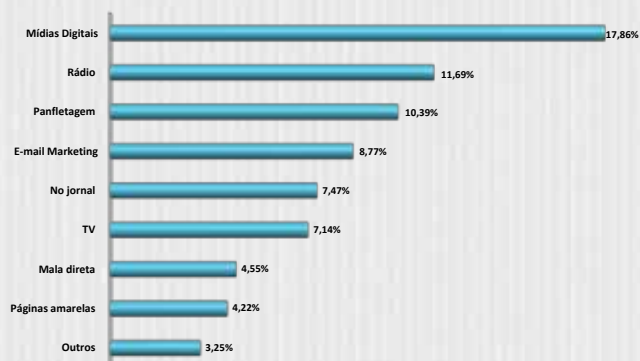
De venda

Quais as estratégias de venda utilizadas pela empresa?



Meios de comunicação utilizados para veicular propaganda

Qual propaganda foi utilizada no 2º semestre de 2013?



A informação como estratégia competitiva

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



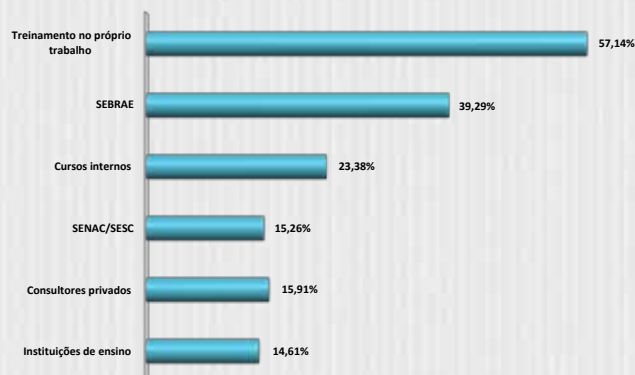
INVESTIMENTOS

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



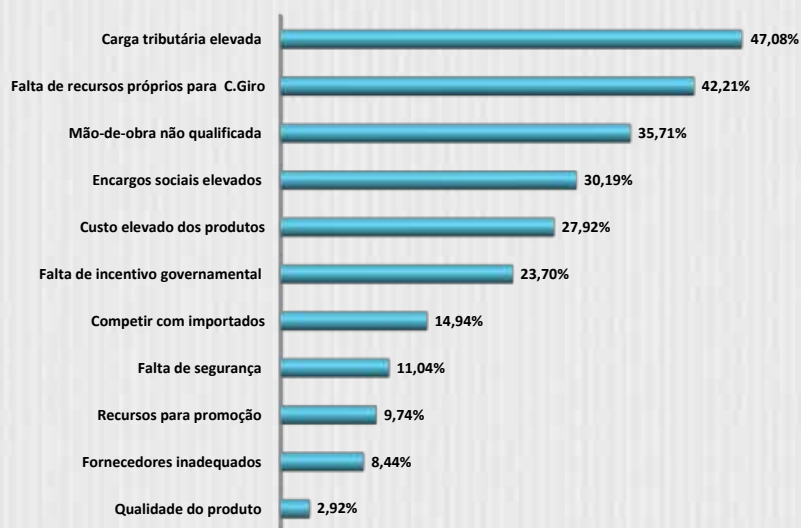
RECURSOS HUMANOS - FORMAS DE TREINAMENTO

Formas de treinamento utilizadas na sua empresa



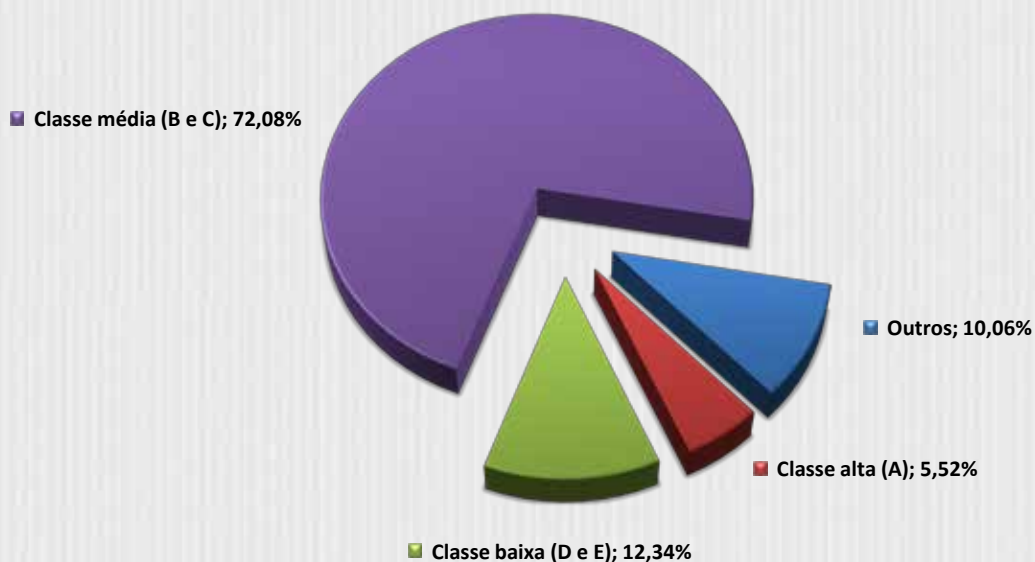
DIFICULDADES

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?



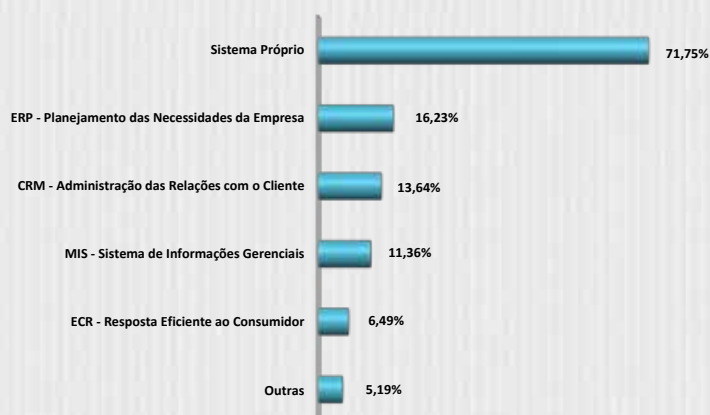
TIPOS DE TECNOLOGIAS DE COMUNICAÇÃO UTILIZADAS

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 2013?



Ameaças

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



Pontos fortes

Na sua visão, quais os pontos forte do seu negócio?



Pontos fracos

Na sua visão, quais os pontos fracos do seu negócio?



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 25ª edição.

Esta pesquisa de opinião empresarial contou com a participação de 370 empresas do comércio de todas as regiões do Estado e de todos os portes. O retorno efetivo fornece, sob a ótica estatística, uma representatividade da amostra de 95% 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 03 a 20 de fevereiro de 2014. 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.



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;
- Emissão de Certificado de Origem, documento exigido para que as mercadorias se beneficiem do tratamento tarifário preferencial em países importadores que possuem acordos bilaterais de comércio com o Brasil. A Fecomércio PR possui pontos de atendimento em Foz do Iguaçu, Paranaguá, Curitiba e São José dos Pinhais;
- Pesquisa Conjuntural - coleta, organiza, descreve, analisa, interpreta e divulga dados sobre o desempenho do comércio varejista em Curitiba e Região Metropolitana, Londrina, Maringá, Região Oeste, Foz do Iguaçu, Ponta Grossa, Região Sudoeste, Paranaguá e Região. 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;
- Câmaras Setoriais - Núcleo de excelência aproximando o sindicato patronal das necessidades empresariais e suas soluções;
- Divulga, através dos Sindicatos Filiados, informações e comunicados de interesse do comércio paranaense.



EXPEDIENTE

Publicação da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo 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 - Telefone: (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