



Pesquisa de Opinião Pública do Comércio Varejista de MS Consolidado

13º. Salário e Natal de 2012

Novembro de 2012

Apoio:



SINDICATO DO COMÉRCIO
VAREJISTA DE PARANAÍBA
SINCOPAP





Catálogo Bibliográfico

Pesquisa de Opinião Pública do Comércio Varejista de MS Consolidado – Dia do Natal.

Campo Grande: FMB, novembro de 2012.

Anual

1. Dia do Natal. 2. Expectativas ao consumo. 3. Comércio 4. Local 5. 13º. Salário.



FECOMERCIO/MS

Diretoria Executiva

Diretor Presidente

Edison Ferreira de Araújo

1º Vice Presidente

Denire Carvalho

2º Vice Presidente

José Alcides dos Santos

Diretor 1º Secretário

Hilário Pistori

Diretor 2º Secretário

Manoel Ribeiro Bezerra

Diretor 1º Tesoureiro

Sebastião José da Silva

Diretor 2º Tesoureiro

Roberto Rech

INSTITUTO FECOMÉRCIO

Presidente do IF.

Edison Ferreira de Araújo.

Diretor Superintendente do IF.

Thales de Souza Campos

BASES SINDICAIS

Sindicato do Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios de Campo Grande

Sindicato do Comércio Varejista de Materiais de Construção de Campo Grande

Sindicato dos Despachantes no Estado de Mato Grosso do Sul

Sindicato dos Representantes Comerciais Autônomos e Empresas de Repres. MS

Sindicato do Comércio Varejista de Aquidauana

Sindicato do Comércio Varejista de Campo Grande

Sindicato do Comércio Varejista de Corumbá

Sindicato do Comércio Varejista de Três Lagoas

Sindicato do Comércio Atacadista e Varejista de Dourados.

Sindicato dos Revendedores de Veículos Automotores de Campo Grande – SINDIVEL/CG

Sindicato do Comércio Varejista de Ponta Porã

Sindicato do Comércio Varejista de Amambai

Sindicato dos Comerciantes de Aparecida do Taboado

Sindicato do Comércio Varejista de Naviraí

Sindicato do Comércio Varejista de Paranaíba

Sindicato dos Varejistas de Produtos Farmacêuticos MS

Sindicato dos Centros de Formação de Condutores de Mato Grosso do Sul – Auto Escolas – SINDCFC-MS

Sindicato dos Empregadores no Comércio de Nova Andradina

Sindicato dos Proprietários de Salões de Barbeiros, Cabeleireiros e Instituto de Beleza para Senhoras e Similares

Sindicato das óticas do estado de mato grosso do sul

ORGANIZAÇÕES CONVENIADAS

Fundação Manoel de Barros – FMB

Universidade Anhangüera - UNIDERP

COORDENAÇÃO DA PESQUISA

Celso Correia de Souza – FMB

José Francisco dos Reis Neto – FMB

ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS DA PESQUISA

Objetivos:	Levantar junto aos habitantes das cidades de Aquidauana, Anastácio, Campo Grande, Corumbá, Dourados, Ladário, Naviraí, Paranaíba, Ponta Porã, São Gabriel do Oeste e Três Lagoas a opinião pública relacionada a assuntos do comportamento e da expectativa de consumo do Dia do Natal de 2012.
Local:	Aquidauana, Anastácio, Campo Grande, Corumbá, Dourados, Ladário, Naviraí, Paranaíba, Ponta Porã, São Gabriel do Oeste e Três Lagoas.
Período:	09 a 16 de novembro de 2012.
Universo:	População economicamente ativa que pretende realizar compra no Dia do Natal.
População:	População economicamente ativa de Aquidauana, Anastácio, Campo Grande, Corumbá, Dourados, Ladário, Naviraí, Paranaíba, Ponta Porã, São Gabriel do Oeste e Três Lagoas (vide tabela abaixo).
Coleta de Dados:	Entrevista numa amostra especificada na tabela abaixo, empregando um questionário estruturado, com perguntas fechadas, aplicado nos principais áreas de circulação de pessoas. Pesquisa transversal, descritiva, não probabilística, com nível de confiança de 95%, com 1.800 entrevistas.
Coordenação:	Celso Correia de Souza, Dr. José Francisco dos Reis Neto, Dro.
Equipe de apoio	Adriana Brites Felix Driele Evelin Santos Vargas Fabiana M. Arakaki V. da Cunha

Tabela de Amostragem da Pesquisa

Cidade	PEA aproximada	Probabilidade positiva de compra	Erro (%)	Amostra
Aquidauana/Anastácio	18.000	0,50	6,8	200
Campo Grande	400.000	0,80	4,3	400
Corumbá/Ladário	41.000	0,50	6,8	200
Dourados	79.000	0,50	6,8	200
Naviraí	22.000	0,50	6,8	200
Paranaíba	20.000	0,50	6,8	200
Ponta Porã	40.500	0,50	9,8	100
São Gabriel do Oeste	11.000	0,50	9,8	100
Três Lagoas	65.000	0,50	6,8	200

Legenda: PEA – População Economicamente Ativa.

Sumário Executivo

Uso do 13º. Salário – Neste final do mês de novembro e até antes do Natal, estima-se que será injetado em MS, um montante total de R\$ 1,2 bilhão como 13º. Salário. No entanto, a pesquisa revela que quase 38% dos trabalhadores formais já receberam a primeira parcela. Agora, o restante deverá entrar e corresponderá a, aproximadamente, R\$767 milhões, entrando em dezembro na economia sul-mato-grossense. Como sempre, e observado nos anos anteriores, o sul-mato-grossense irá aproveitar este novo dinheiro para ir às compras de Natal e pagar as dívidas passadas. Um pouco mais de 21% desta importância será destinada às compras Natalinas, mas a grande parcela estará reservada a pagar as contas em atraso (12%), separar para as despesas do início do ano (14%), como: IPVA, IPTU, escola e outras; pagar gastos com o cartão de crédito (9%); tirar o nome dos cadastros negativos (6%) e cobrir o cheque especial (4%). A outra parte será destinada à poupança (12%), utilizar nas férias (7%) e na compra de bens duráveis (8%), como casa, carro, motocicleta e na reforma da casa (5%). Outros quase 3% das pessoas ainda não sabem o que deverá fazer com este dinheiro do 13º. Salário.

Percebe-se que os trabalhadores que recebem estas parcelas do 13º. salário tornam-se mais educados, financeiramente, aproveitando este montante para a liquidação de contas passadas e realizando investimentos de maior interesse de médio e longo prazo. A tônica deles é não deixarem as contas vencidas e vincendas para trás.

Condições financeiras - Ao perguntar sobre as suas condições financeiras atuais, relativas à 2012 e prospectiva à 2013, as percepções são otimistas. Esta percepção é muito próxima da observada no ano anterior, motivado pela estabilidade econômica brasileira atual e da perspectiva à curto prazo. Quase 72% dos sul-mato-grossenses indicaram que o ano de 2012 foi melhor que o anterior, e quase 70% esperam que 2013 seja melhor do que este ano que termina. No entanto, 27% da população economicamente ativa ainda não sabem, ou não imaginam, como será 2013 quando comparado com 2012. A percepção de otimismo pode refletir na economia local e possui uma componente de confirmação quando as pessoas relacionam os bens duráveis na sua lista de intenções de aquisição para 2013. Quase 19% pretendem comprar ou trocar de carro, 13% comprarão ou trocarão de casa, 13% irão comprar eletrodomésticos ou eletroeletrônicos. Mais de 13% pretendem realizar uma viagem de férias e outros 12% reformar a sua casa. São recursos que ativarão a economia do comércio e serviços das cidades, pois seu efeito é multiplicador, requerendo a integração de várias atividades profissionais e econômicas, movimentando mais dinheiro e dando oportunidades de empregos.

Ida às compras – Com a entrada em Mato Grosso do Sul da parcela do 13º. e o salário de novembro, soma estimada em R\$1,9 bilhão, boa parte dela será destinada às compras de Natal. O levantamento de 2012 revela que 78% dos consumidores deverão comprar até 3 presentes para a sua família e amigos. Da pesquisa realizada no final de novembro, em 11 cidades sul-mato-grossenses, pode-se avaliar que vá circular entre R\$ 234,2 milhões na compra

de um presente até R\$702,6 para a compra de até três presentes natalinos, nos mais diversos estabelecimentos do comércio varejista. Nestes valores não estão inclusos as outras compras de Natal, como por exemplo, alimentos e bebidas para a ceia, refeições fora de casa e viagens no Estado. Uma boa parcela dos supermercados, agências de viagem, hotéis, restaurantes, empresas de transporte e outras atividades da cadeia de turismo também receberão parte do 13º e do salário de novembro.

Comparando as estimativas do Natal de 2011 com o de 2012, percebe-se um aumento interessante. Considerando a aquisição de um presente em 2011 o valor estimado que fosse circular em MS foi de R\$153,3 milhões e para este ano prevê-se R\$234,2 milhões. O valor médio por presente em 2011 foi de R\$125, passando para 2012 ao valor de R\$190. Em 2011 77% dos consumidores iriam às compras e, em 2012, estima-se que 78% o farão. Destaca-se o aumento do valor do presente neste ano, possivelmente decorrente da percepção do consumidor e trabalhador das condições econômicas brasileiras, o progresso do número de pessoas empregadas e da massa de renda familiar. Com a aproximação do Natal e do Ano Novo, devemos considerar a componente subjetiva da época de otimismo e esperança, nata dos brasileiros, como também retratada nesta pesquisa.

Abaixo é apresentada uma tabela com o resumo das estimativas consideradas para as cidades pesquisadas e uma projeção para o Mato Grosso do Sul.

	% de Consumidores que irão às compras	Valor Estimado em Compras (R\$)*	Valor Médio do Presente (R\$)	Número Médio de Presentes por Comprador
Aquidauana/Anastácio	72	2.401.650	184	4
Campo Grande	94	49.561.321	132	3
Corumbá/Ladário	75	6.976.119	227	4
Dourados	68	12.072.493	226	4
Naviraí	70	2.592.409	164	2
Paranaíba	76	3.836.662	253	3
Ponta Porã	68	14.873.084	270	4
São Gabriel do Oeste	76	1.640.590	196	3
Três Lagoas	85	11.714.406	213	4
Estimativa para todo MS	78	234.224.029	190	3

* Valor estimado para a compra de um presente.

Quem recebe e o tipo do presente – A mãe (21%), filhos (20%), esposa (17%), pai (13%), namorada (5%) e irmãos (5%) são aqueles principais entes queridos para quem os consumidores comprarão presentes. Vale lembrar que cada comprador pensa em comprar pelo menos 3 presentes, que poderá aumentar as atividades e montantes de vendas prevista para este Natal. Soma-se a isto o auto presente, ou seja, 4% dos consumidores darão presentes para si mesmo. Neste ano foi inexpressiva a indicação de compra de presentes para as pessoas em orfanatos e asilos.

Não tem mudado muito a relação dos presentes que deverão ser comprados e não diferem muito das principais datas festivas como o Dia das Mães, das Crianças e dos Namorados. As principais escolhas de presentes para este Natal serão roupas (26%), brinquedos (15%), perfumaria (14%), calçados (13%), acessórios (7%), eletroeletrônicos (5%). Também, aparece na sua preferência de compra o celular (3%), joias (3%) e eletrodomésticos (2%).

Quando perguntado o que deseja ganhar no Natal, os consumidores não diferem muito da sua intenção de compra. Relacionam roupas (17%), perfumaria (13%), calçados (13%), eletroeletrônicos (8%), viagens (7%), celulares (7%), acessórios (6%) e joias (6%) como os principais.

Local preferido para as compras – As lojas dos centros das cidades, mesmo em Campo Grande e Dourados, são as preferidas para mais de 88% dos consumidores do estado. Em Campo Grande destacam-se as lojas do centro (44%), o Shopping Norte Sul Plaza (23%), Shopping Campo Grande (14%), e o Camelódromo (6%). Em Dourados os consumidores preferem as lojas do centro (55%) e o Shopping Avenida Center (40%). Em Corumbá e Ladário as lojas do centro é a escolha de 44% e 32% irão comprar nas lojas da Bolívia, estimando um valor próximo de R\$2,2 milhões para essas lojas. Em Ponta Porã as lojas do centro é a escolha de quase 60% dos compradores, porém, R\$5,1 milhões irão para as lojas do Paraguai, pois é a escolha de 35% dos compradores que moram nesta cidade.

Nas demais cidades, a preferência dos consumidores é para as lojas do centro da sua cidade (88%), às lojas dos bairros (4%), internet e catálogos (5%).

De forma geral, os compradores irão às compras natalinas faltando menos de 10 dias para o Natal (37%) e 23% na véspera do Natal. Tal postura de compra é um indicativo para os lojistas prepararem os seus atendentes para esta demanda maciça de compra. Mais ainda, 15% dos compradores ainda não sabem quando farão as suas compras, mas tudo indica pela história de comercialização dos Natais passados é que estes somarão aos retardatários de compra da véspera de Natal.

Como sempre será um congestionamento nas lojas. Os comerciantes deverão destacar mais vendedores, treinados e capacitados, para atender esta massa de consumidores, ávidos em comprar. A realização dos negócios será maior quando os consumidores perceberem que as

lojas podem atender suas compras à vista e as oportunidades de descontos e promoções. Vale a pena lembrar, que os consumidores deverão comprar mais de 3 presentes, cada um.

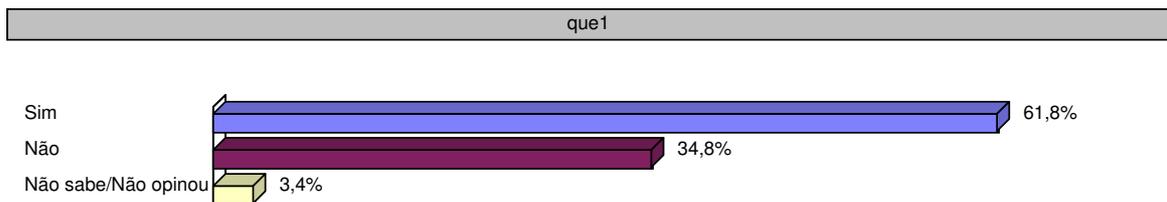
Forma de pagamento e decisão de compra – A maioria dos consumidores deverá comprar à vista (67%) e a escolha de pagamento em dinheiro ou cartão de débito é a preferida para 70% deles, seguido de cartão de crédito (20%). Quem pretender comprar a prazo (33%) escolhe pagar com cartão de crédito, cartão da loja, carnês, boletos. Cheque pré-datado é a opção de compra de apenas 0,5%. Se o comprador optar por pagar a prazo, 62% dividirão em até 4 prestações.

Como o comprador elegeu comprar os seus presentes à vista, ele estabelece algumas condições de decisão de compra. Sua decisão de compra está associada ao desconto de preço (19%) e a promoção no preço (16%). Ele paga à vista, mas quer desconto ou promoção, como uma forma compensatória. Em seguida aparece a marca do produto (14%), variedade de produtos (9%), localização da loja (7%) e benefícios (7%). Os lojistas devem preparar-se para procurar atender estas expectativas dos compradores e aumentarem as suas vendas.

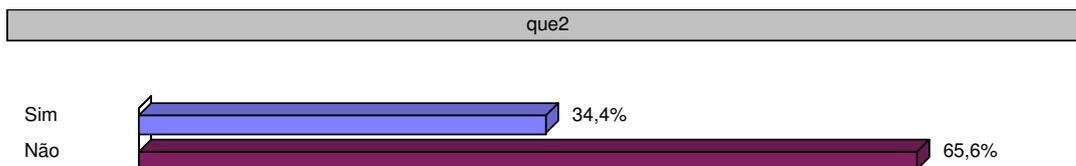
Resultado da Pesquisa

Uso do 13º. Salário

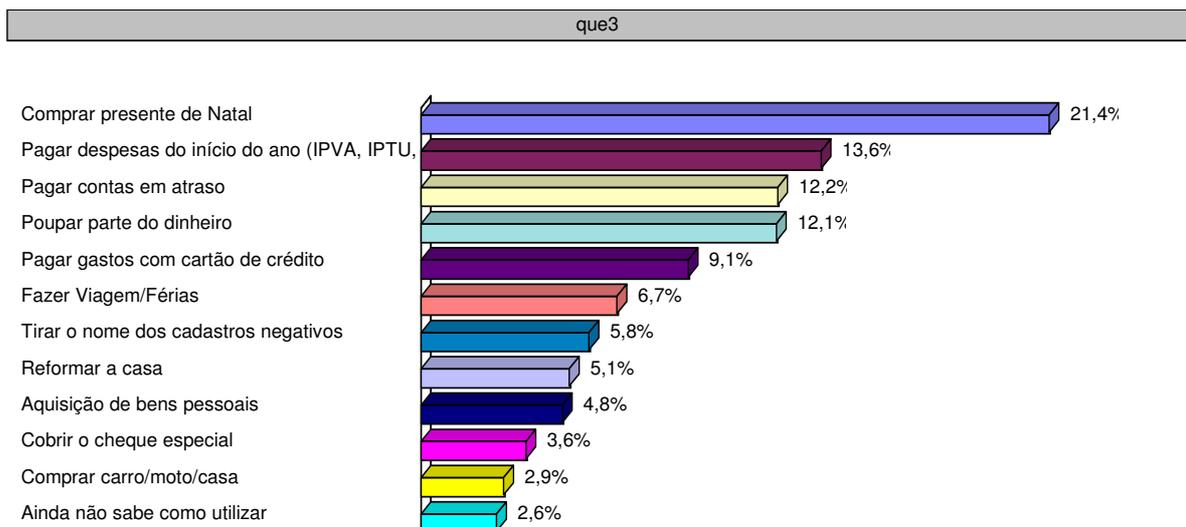
O(a) sr(a) irá receber o 13o. Salário?



O(a) sr(a) já recebeu alguma parcela do seu 13o. Salário?

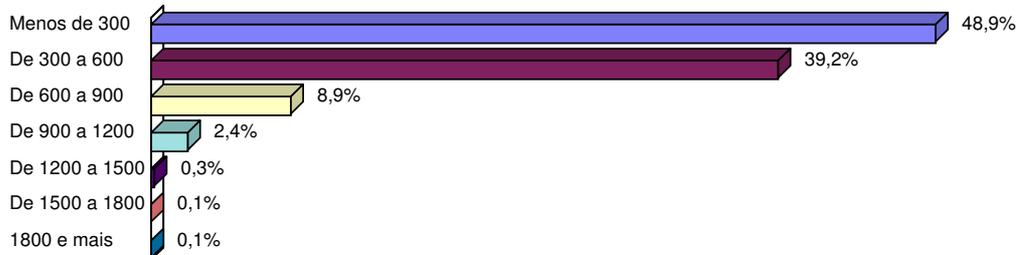


Na relação abaixo, escolha as suas 5 melhores opções para o uso do seu 13o. Salário:



Pensando nas suas compras de Natal, quanto do seu 13º Salário você irá gastar nesta festa (presentes e outras compras)?

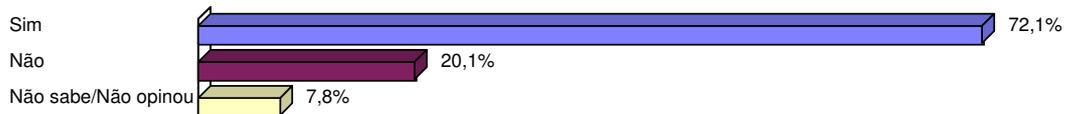
que4



Características da Compra de Natal

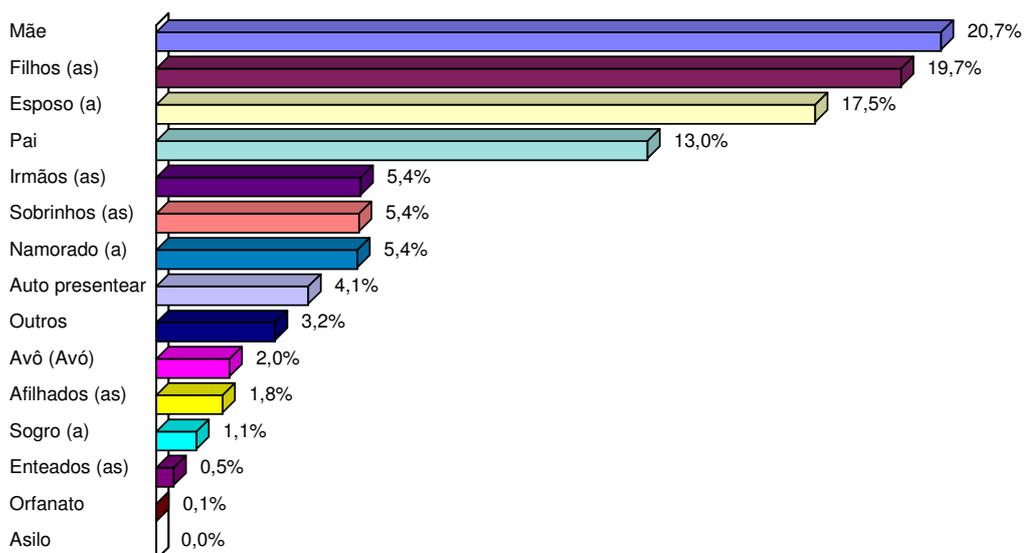
O(a) Sr(a) irá fazer compras de Natal?

que5



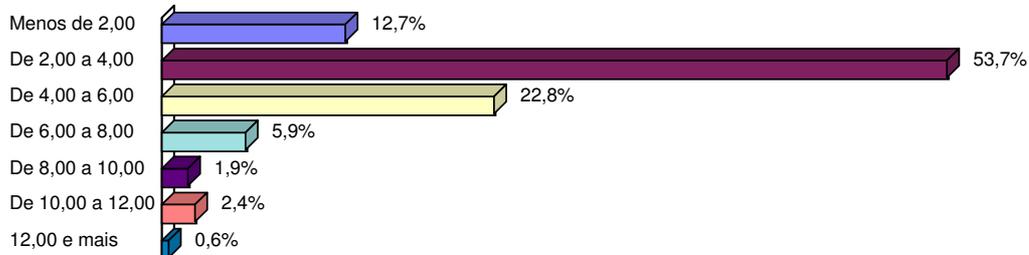
Quem o(a) Sr(a) pretende dar presentes?

que6



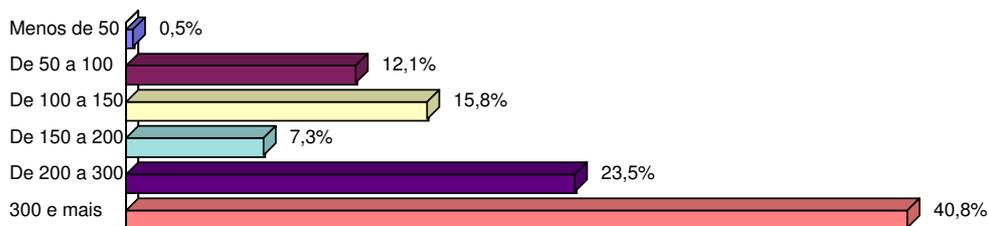
Quantas pessoas o(a) Sr(a) pretende presentear?

que7



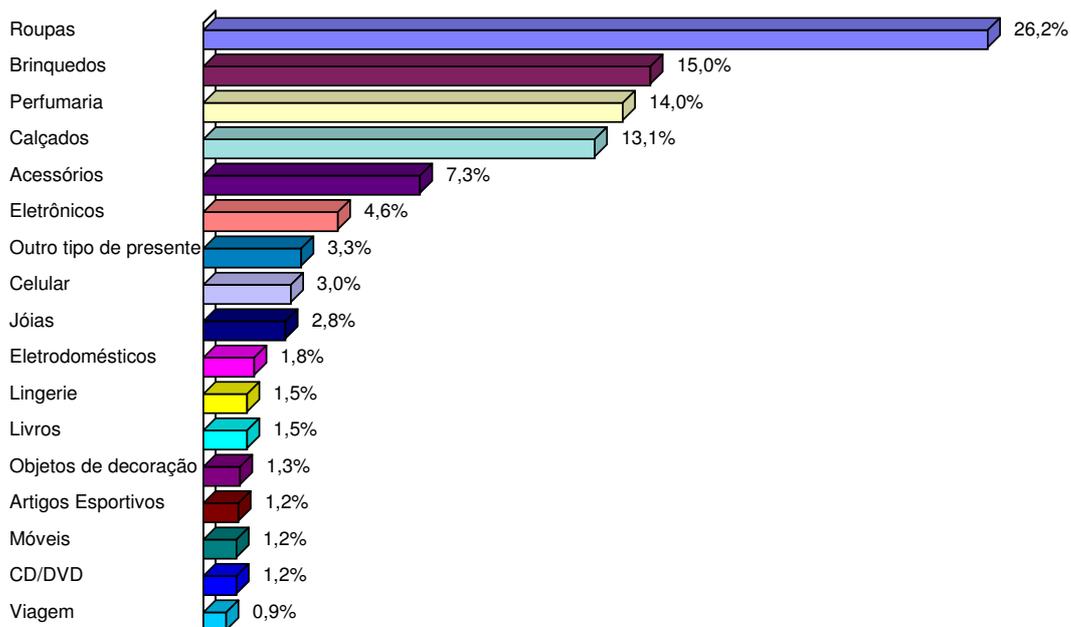
No geral, quanto você pretende gastar nos presentes?

Geral



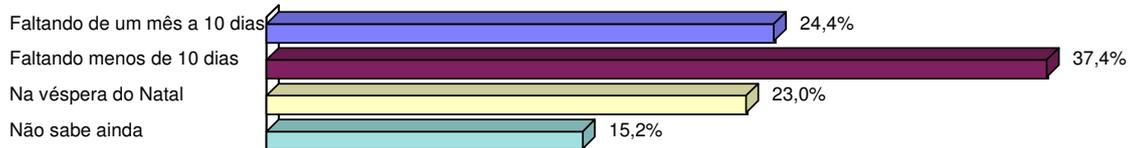
O que o(a) Sr(a) pretende comprar/presentear neste Natal?

que8



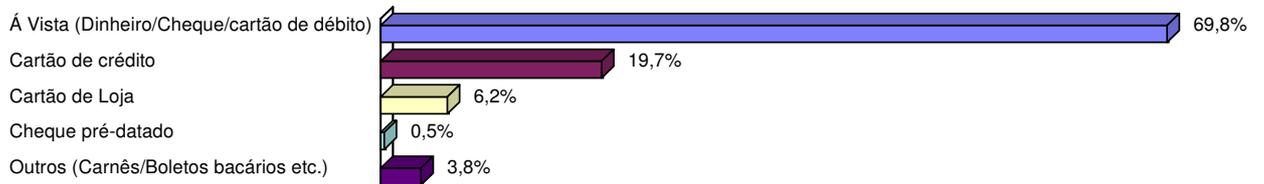
Quando o(a) Sr(a) irá fazer as sua compras de Natal?

que9



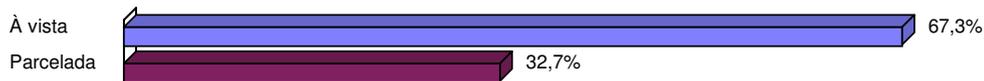
Como o(a) Sr(a) pretende pagar as suas compras de Natal?

que11



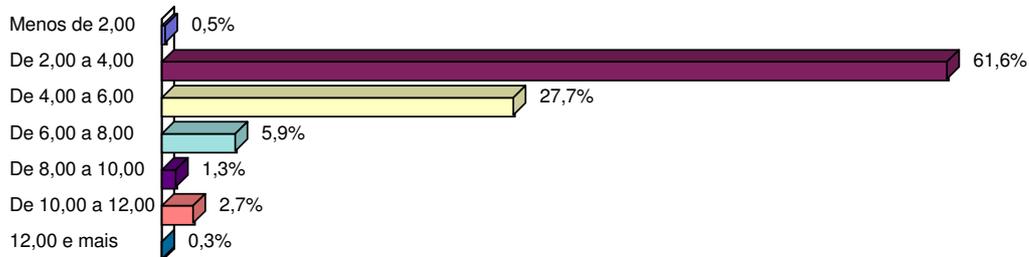
O(a) Sr(a) pretende pagar as suas compras à vista ou parcelada?

que12



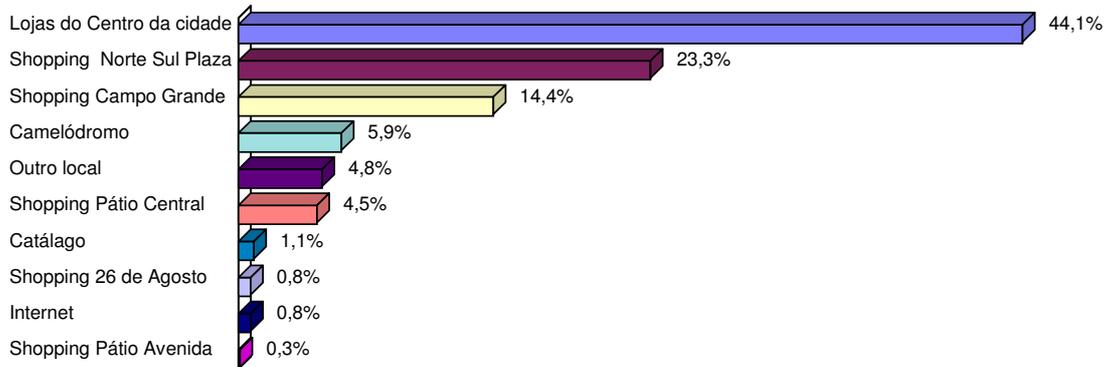
Pensando numa compra parcelada, em quantas vezes o(a) Sr(a) escolheria para dividir o pagamento dos presentes de Natal?

que13



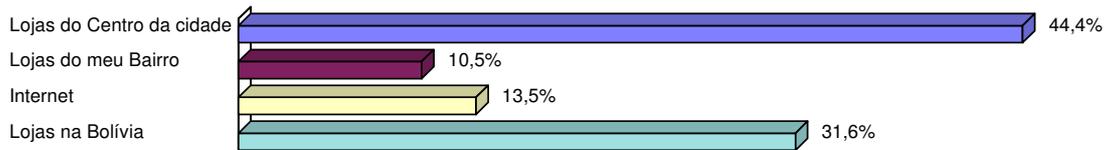
Qual será o local preferido para fazer as suas compras de Natal? Campo Grande

que14



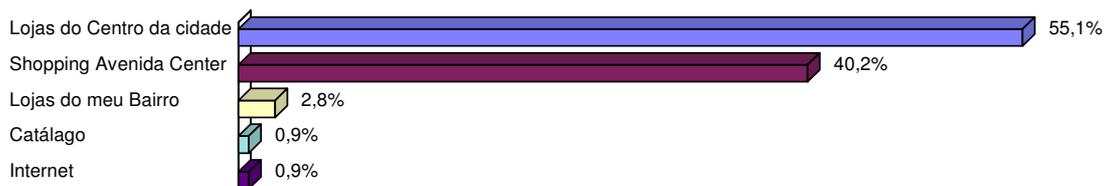
Qual será o local preferido para fazer as suas compras de Natal? Corumbá/Ladário

que14



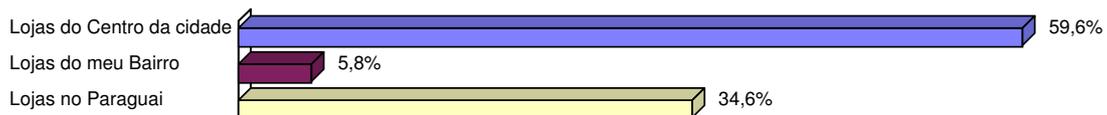
Qual será o local preferido para fazer as suas compras de Natal? Ponta Porã

que14



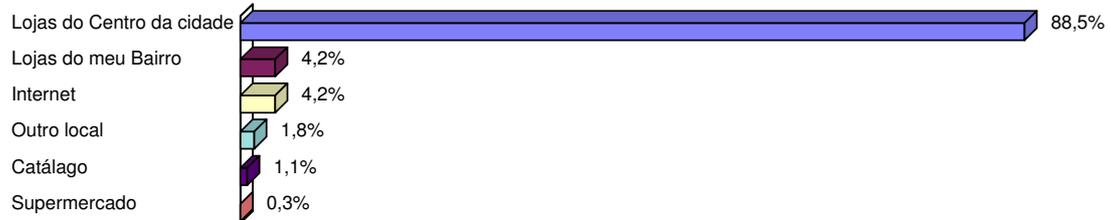
Qual será o local preferido para fazer as suas compras de Natal? Demais Cidades

que14



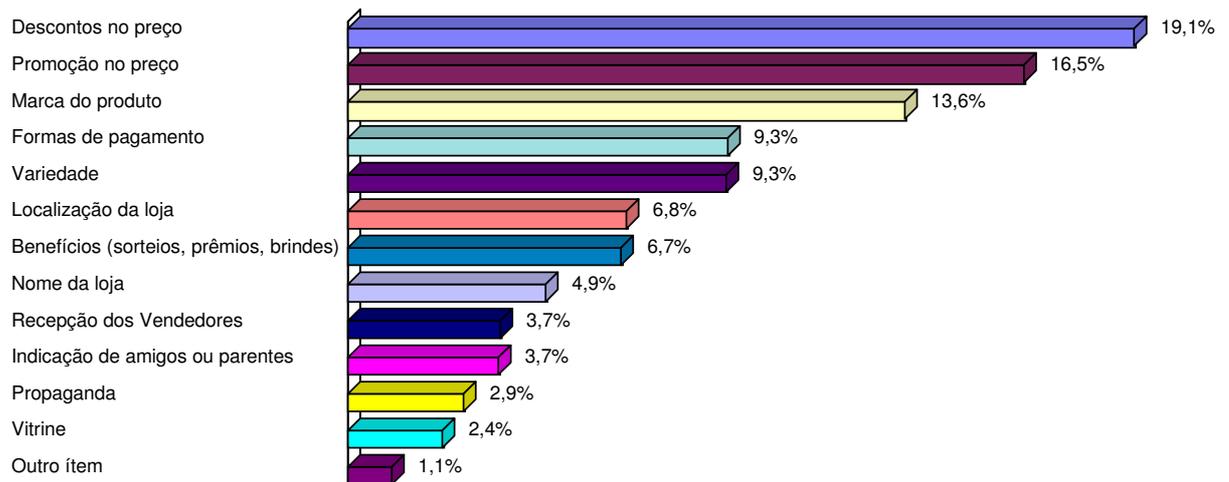
Qual será o local preferido para fazer as suas compras de Natal? Demais Cidades

que14



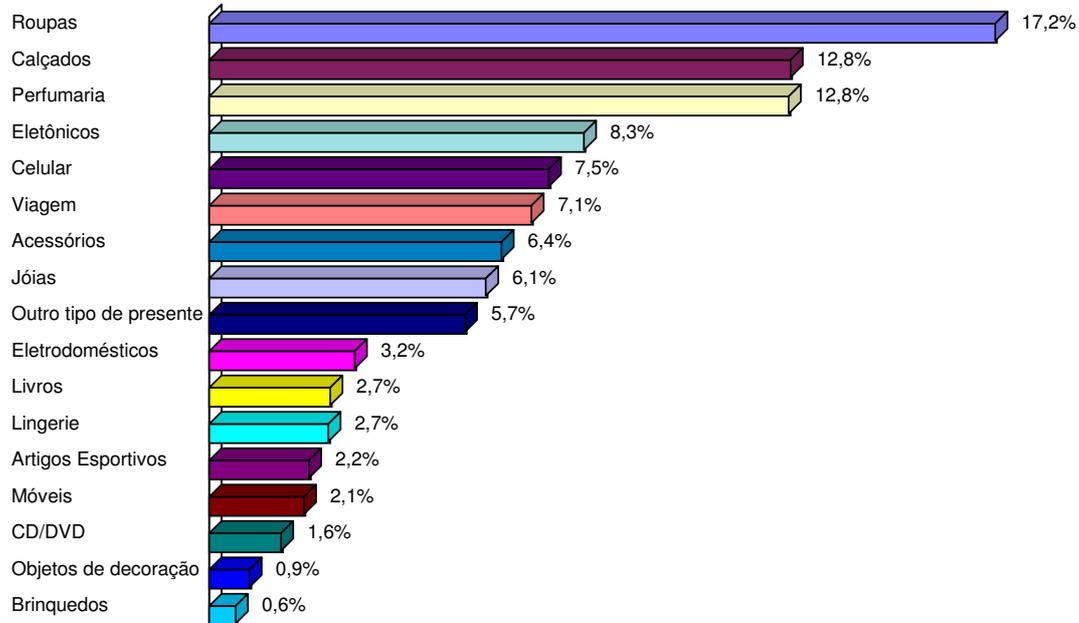
Quais são os itens decisivos na escolha do seu presente de Natal?

que15



Neste Natal o que o(a) Sr(a) gostaria de ganhar?

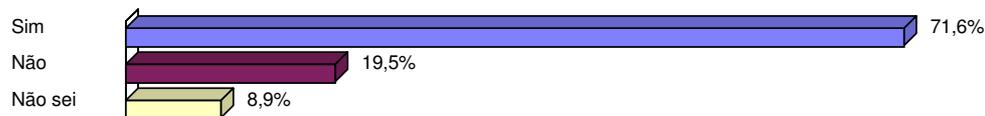
que16



Condições Financeiras

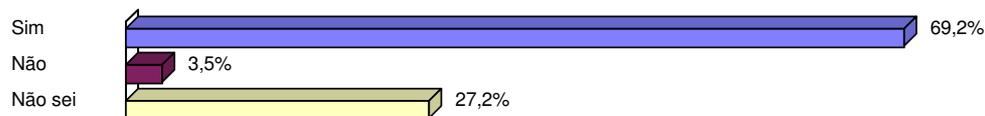
O Sr(a) acha que 2012 foi melhor, financeiramente, que o ano de 2011?

que17



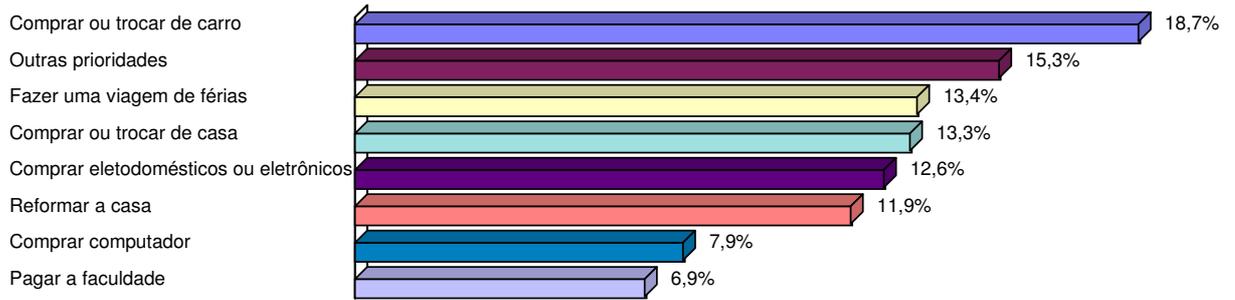
O Sr(a) julga que 2013 será melhor, financeiramente, do que 2012?

que18



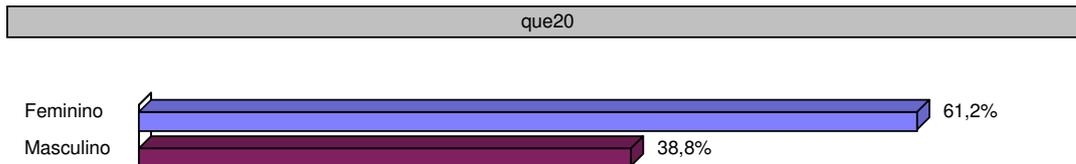
Quais são as suas prioridades de consumo de bens duráveis para o ano de 2013?

que19

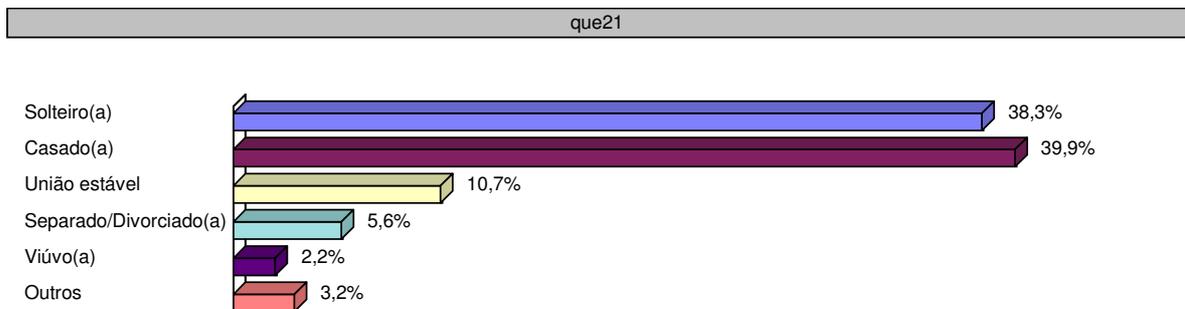


Perfil Demográfico dos Entrevistados

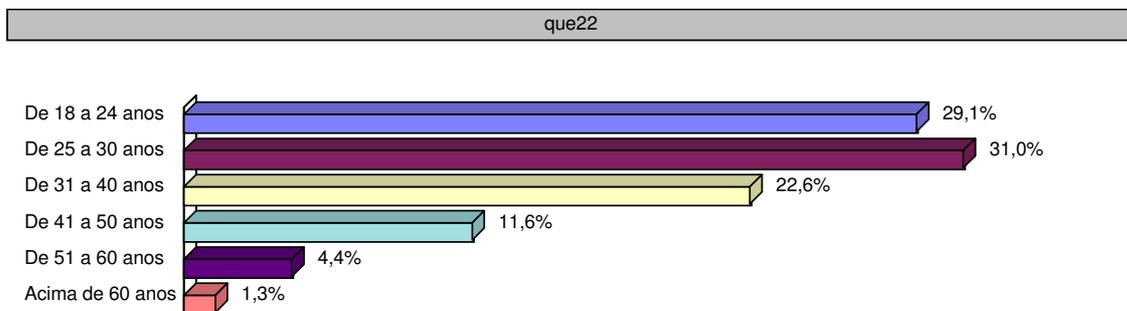
Sexo



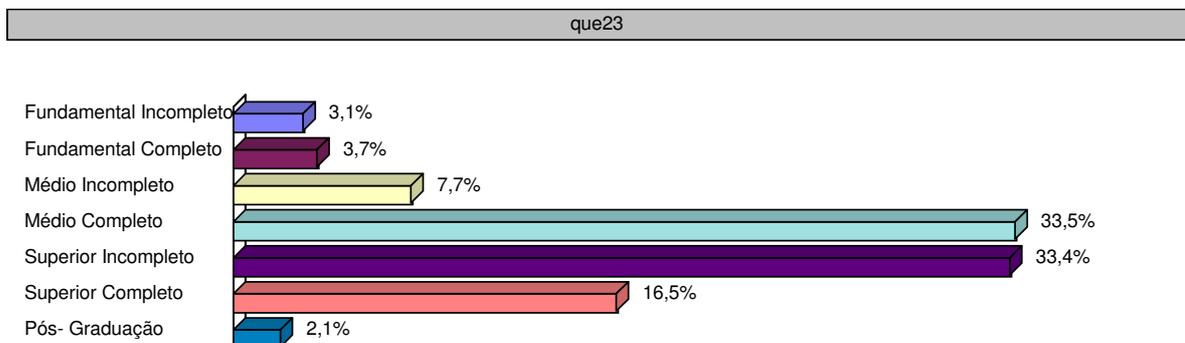
Qual seu estado civil



Qual a sua idade



Qual é o seu grau de instrução



Qual a soma da renda da sua família?

