



NEGÓCIOS DEVEM  
CRESCER 7,7%  
COM O DIA DOS  
NAMORADOS

Das entrevistas realizadas junto aos consumidores pode-se constatar uma disposição de aumento das comemorações, gerando expectativas de crescimento do faturamento na data. Para complementar essas informações o Centro de Pesquisa da Fecomércio ouviu 473 empresários e gerentes em Caruaru, sendo 420 do setor do comércio e 53 de serviços, e os resultados deixam claro que também do ponto de vista destes as expectativas são otimistas.

Os empresários e gerentes entrevistados esperam aumento da or-

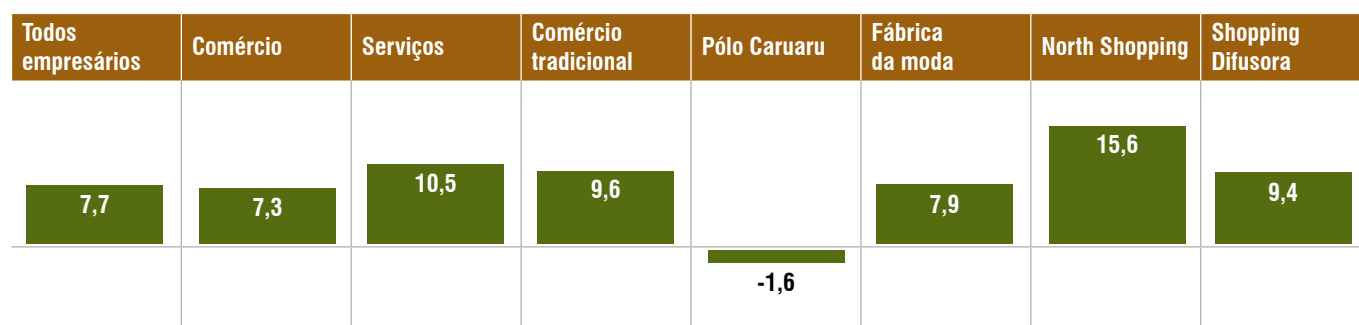
dem de 7,7 % no faturamento médio. Setorialmente a pesquisa apurou que os estabelecimentos dos serviços estão ligeiramente mais otimistas, com expectativa de expansão de mais de 10,5%, não muito distante do varejo tradicional, que espera aumento de 9,65%. Também compartilham expectativas de expansão a Fábrica da Moda e os Shoppings Centers, de modo que o varejo moderno e o tradicional prevêem uma data com bons resultados.

Outra forma de constatar o otimismo dos empresários é observan-

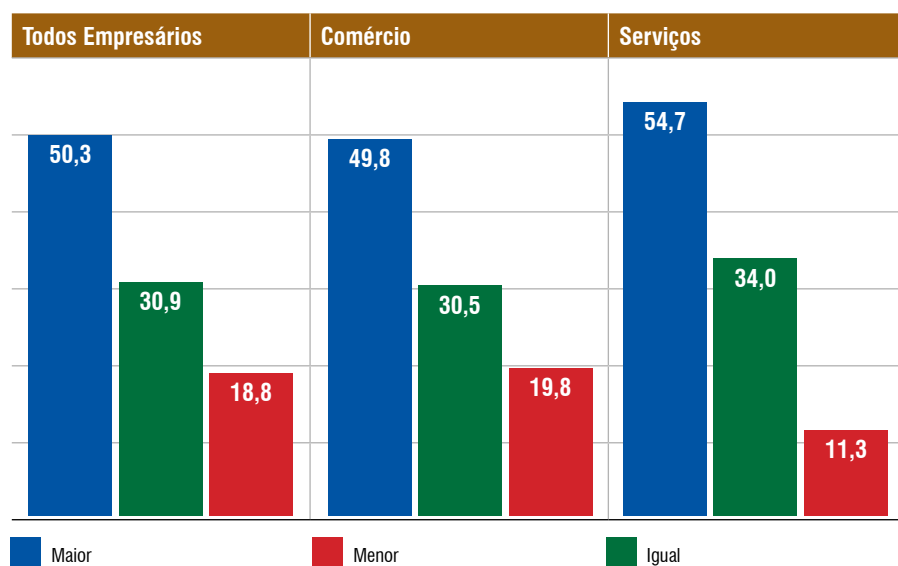
do que aproximadamente 50%, acreditarem que o faturamento vai ser maior que no ano passado, contra cerca de 19% que admitem declínio. Nos shoppings da cidade, o otimismo guarda um certo equilíbrio, com o comércio tradicional. O aumento do número de consumidores deverá corroborar a visão positiva dos empresários / gerentes.

É relevante constatar que mesmo acreditando que a inflação, seca prolongada e a desaceleração da demanda afetam suas vendas negativamente, os empresários mantêm

**Gráfico 1** Estimativa de desempenho das vendas para o Dia dos Namorados 2013 (%)



**Gráfico 2** Expectativa de vendas para o Dia dos Namorados 2013 comparado com 2012 (%)



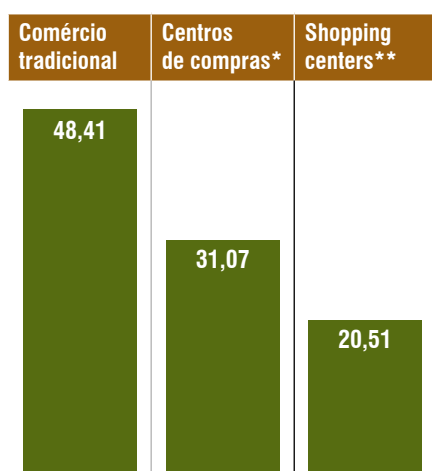
**Tabela 1** Expectativa de vendas das áreas de comércio de Caruaru para o Dia dos Namorados 2013 comparado a 2012

Discriminação	Comércio tradicional		Pólo Caruaru		Fábrica da Moda		North Shopping		Shopping Difusora	
	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%
Maior que em 2012	125	54,6	36	35,3	19	42,2	32	58,2	25	59,5
Igual a 2012	62	27,1	37	36,3	16	35,6	17	30,9	15	35,7
Menor que em 2012	42	18,3	29	28,4	10	22,2	6	10,9	2	4,8
<b>Total</b>	<b>299</b>	<b>100,0</b>	<b>102</b>	<b>100,0</b>	<b>45</b>	<b>100,0</b>	<b>55</b>	<b>100,0</b>	<b>42</b>	<b>100,0</b>

sua visão positiva. A seca foi apontada por mais 80% dos entrevistados como fator limitativo a uma maior expansão dos negócios na Cidade.

As estratégias para incrementar as vendas, estão focadas nas promoções, que deverão ser utilizadas pela maioria das empresas, mas um upgrade das vitrines e oferta de descontos a vista deverão ser utilizados por mais de 40% das empresas. O uso da propaganda e de incentivos à equipe também deverão ser muito utilizados como incentivo ao aumento das vendas.

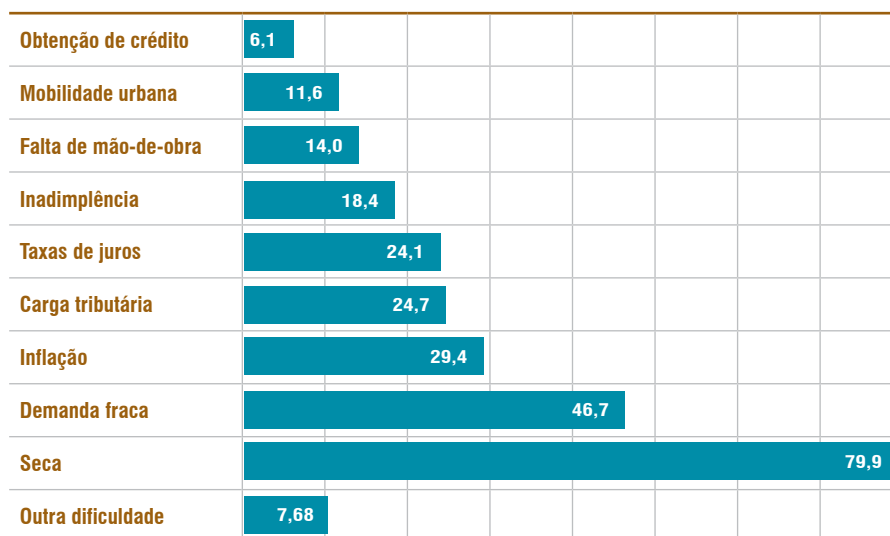
**Gráfico 5** Locais da pesquisa (%)



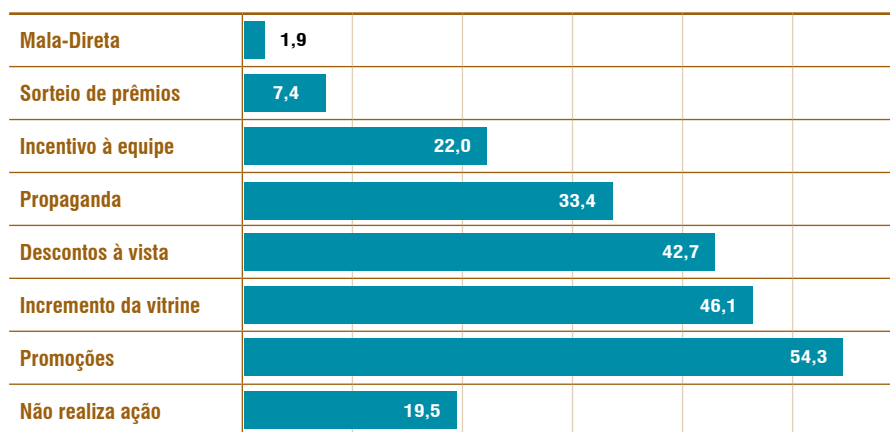
\* Polo Caruaru e Fábrica da Moda

\*\* North Shopping e Shopping Difusora

**Gráfico 3** Principais dificuldades enfrentadas nas atividades do comércio (%)



**Gráfico 4** Estratégias a serem utilizadas para aumentar as vendas (%)



## Sondagem de Opinião

Empresários | Caruaru

### Fecomércio-PE

Rua do Sossego, 264, Boa Vista, Recife-PE, Cep: 50050-080

Tel.: (81) 3231.5393 | Fax: (81) 3222.9498

Presidente: Josias Silva de Albuquerque

### Instituto Fecomércio-PE

Centro de Pesquisa (Cepesq)

Av. Visconde de Suassuna, 114, Santo Amaro, Recife-PE, Cep: 50050-540

Tel.: (81) 3231.6175 | Fax: (81) 3423.3024

E-mail: pesquisa@fecomerccio-pe.com.br ou pesquisafecomercio-pe@hotmail.com

Diretor executivo: Oswaldo Ramos

Equipe técnica: Lailze Santos e Urbano da Nóbrega

Consultores ad hoc: José Fernandes de Menezes e Luiz Kehrl

Pesquisadores: Elis Gabryne, Fernando Amaral, Hedjailda Santos, Kaio César, Jussira Cléa,

Juliana Torres, Natasha Rodrigues, Mayara Shayelle e Patrícia Gondim

Edição: Lucila Nastássia

Revisão: Laércio Lutibergue

Design: André Marinho e Thiago Maranhão

  
**Fecomércio PE**  
 Sesc | Senac  
 Instituto Fecomércio

  
**SEBRAE**