

Faturamento deve crescer 16% no Dia dos Namorados

# Boas expectativas para o Dia dos Namorados

O Dia dos namorados é uma das datas mais importantes do calendário do varejo, comemorada em todo o Brasil em 12 de junho, destacando-se por dinamizar as vendas de produtos pessoais, femininos e masculinos. A data é considerada a terceira melhor do comércio varejista. Por conta da importância da data a Fecomércio realizou sondagens junto aos consumidores e aos empresários / gerentes dos estabelecimentos, que oferecem os produtos e serviços mais consumidos na data.

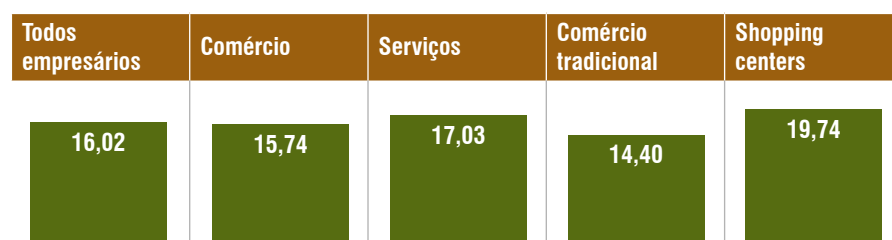
A sondagem realizada junto aos consumidores permitiu constatar a disposição de aumento das comemorações, gerando expectativas de crescimento do faturamento na data. Para complementar essas informações o Centro de Pesquisas da Fecomércio ouviu 625 empresários / gerentes na R.M.R e os resultados deixam claro que também do ponto de vista destes as expectativas são otimistas.

Os resultados obtidos levam à estimativa de crescimento em 16,02% no faturamento no Dia dos Namorados na Região Metropolitana do Recife, na comparação com 2012. No varejo o percentual estimado é de 15,7%, sendo 14,40% no comércio tradicional e aproximadamente 20% nos shoppings. No âmbito dos serviços, que na pesquisa incluem restaurantes/pizzarias, lanchonetes / bares, e hotéis / motéis / pousadas, a expectativa é de um crescimento de 17,03%.

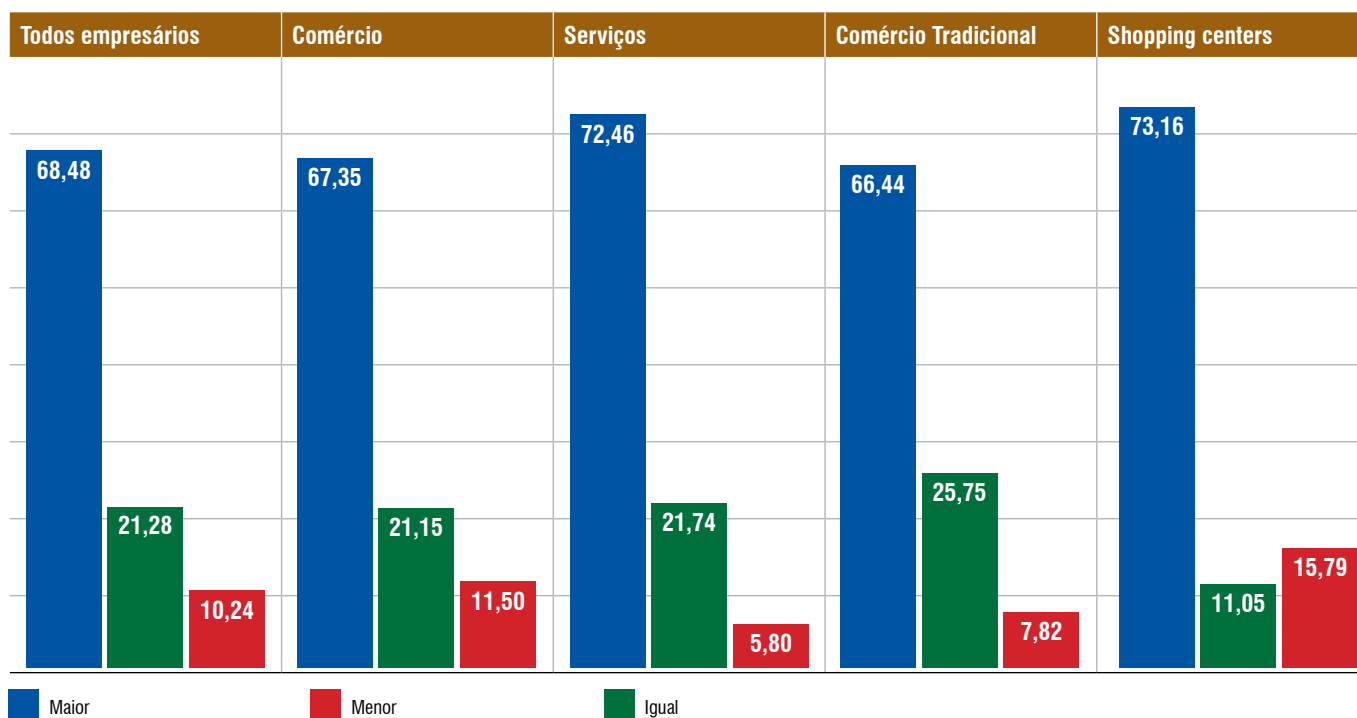
O otimismo também pode ser medido pelo fato que mais de 68% dos entrevistados esperam vendas maiores do que no mesmo período do ano anterior. Nos Shoppings Center a visão é ainda mais positiva, com 73% esperando um incremento das vendas, contra 16% que esperam redução.

Apesar do otimismo, a sondagem constatou que quase 23% dos entrevistados mostram preocupação com a inflação, mas a demanda fraca

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



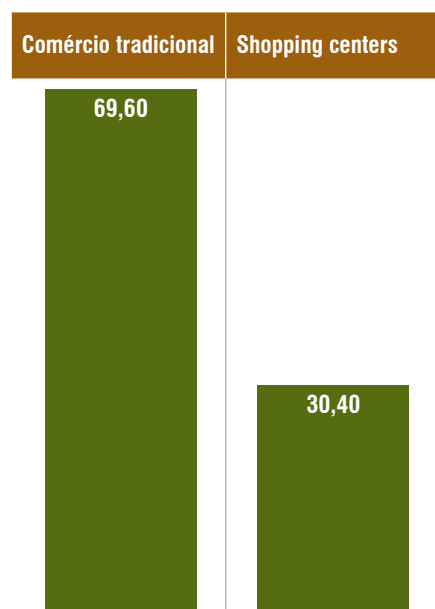
**Gráfico 2** Expectativa do faturamento no Dia dos Pais 2013 comparado ao do ano anterior (%)



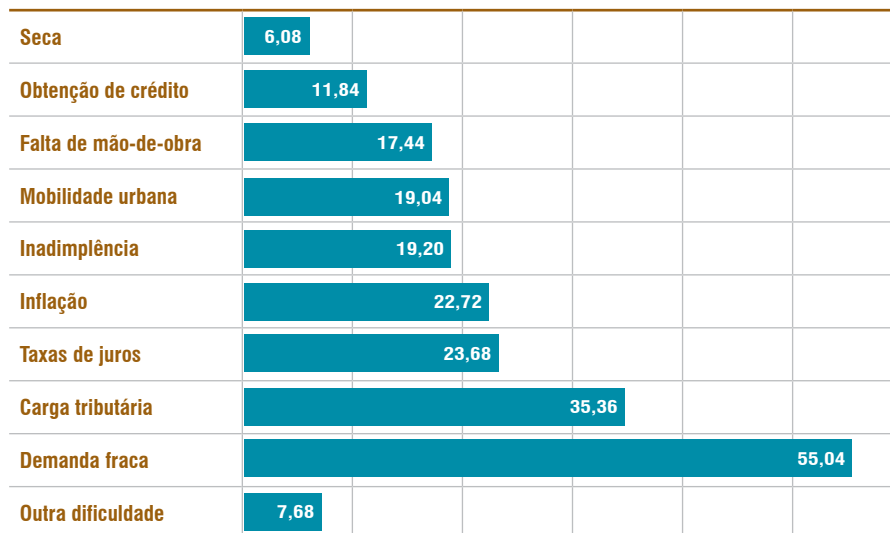
é considerada o principal obstáculo a ser suplantado. A carga tributária e as taxas de juros seguem a demanda na lista dos principais problemas enfrentados. A inadimplência, mobilidade urbana e a falta de mão-de-obra estão em patamar semelhante, citadas por menos de 20% dos entrevistados.

A sondagem apurou que para impulsionar as vendas, as ações mais utilizadas deverão ser as promoções e a melhora da visibilidade do estabelecimento, com vitrines mais chamativas. Os empresários/gerentes citaram ainda o uso da mídia, a capacitação dos funcionários e descontos para as compras realizadas à vista, como as estratégias referidas pelos empresários.

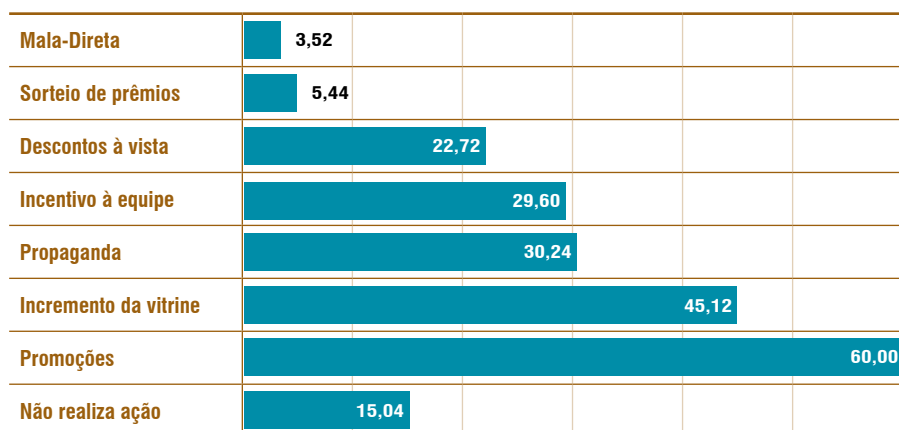
**Gráfico 5** Locais da pesquisa (%)



**Gráfico 3** Principais dificuldades das atividades do comércio (%)



**Gráfico 4** Estratégias que serão utilizadas para aumentar as vendas (%)



## Sondagem de Opinião

Empresários | RMR

### 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 Kehrlé

Pesquisadores: Adriany Caroline, Alcione Nunes, Anderson Jean, Bárbara Letícia, Jocélia Heloisa, Maria Lucivânia, Marilda Marinho, Rafaela Rodrigues, Rosana Cristina, Rosemaria Rocha, Samanda Maia e Thiago Lins

Edição: Lucila Nastássia

Revisão: Laércio Lutibergue

Design: André Marinho e Thiago Maranhão

  
**Fecomércio PE**  
Sesc | Senac  
Instituto Fecomércio

  
**SEBRAE**