



Ofertas, promoções e
campanhas publicitárias
devem impulsionar vendas
neste fim de ano em
Vitória de Santo Antão

Introdução: aspectos socioeconômicos de Vitória de Santo Antão

Vitória de Santo Antão é um dos municípios pernambucanos que apresentou maior crescimento econômico nos últimos anos. A cidade, que segundo o Censo Demográfico de 2010 do IBGE conta com uma população de cerca de 130 mil habitantes, ocupa a terceira posição entre as cidades do interior em termos de potencial de consumo, ficando atrás de Petrolina e Caruaru.

Estrategicamente localizada, é cortada pela BR-232 e está situada a 50 km do Recife, sendo também interligada à BR-101 pela PE-045 e através de uma variância da PE-037, por onde é possível acessar o município do Cabo de Santo Agostinho e Ipojuca via PE-060. Dessa forma, Vitória se relaciona fortemente com a capital e com a região onde vem sendo realizados investimentos estruturadores no estado. Além disso, o município se constitui em núcleo central entre as microrregiões do Agreste e das zonas da Mata Norte e Sul, credenciando-o como um ponto logístico importante para a economia metropolitana.

Entre os 185 municípios pernambucanos, Vitória de Santo Antão é o 29º de acordo com o Índice de Desenvolvimento Humano Municipal – IDHM geral, situando-se como o 19º município com melhor IDHM-Renda. O Produto Interno Bruto do município foi de R\$ 1,25 bilhão no ano de 2010, o equivalente a 1,3% do PIB pernambucano. Vale salientar que no período de 2000 a 2010 o PIB do município cresceu a uma média anual de 5,5%, crescimento que só foi menos intenso do que o apresentado por Ipojuca.

No que se refere à educação, além de um número razoável de escolas públicas e privadas oferecendo cursos em todos os níveis, destaca-se a oferta de ensino superior na cidade. Vitória de Santo Antão possui um campus da UFPE, o Centro Acadêmico de Vitória, cujas atividades foram iniciadas em 2006. O município conta ainda com duas faculdades privadas, a Faculdade Escrivão Osman da Costa Lins (FACOL) e Faculdades Integradas da Vitória de Santo Antão

(FAINTVISA), as duas oferecendo vários cursos em nível de graduação e pós-graduação. Ressalta-se também a presença do campus do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Pernambuco - IFPE, com cursos de licenciatura em Química, bacharelado em Agronomia, e cursos técnicos em agroindústria, agropecuária, agricultura, manutenção e montagem de computadores, segurança no trabalho e zootecnia, representando um importante centro formador de profissionais especializados das regiões da Mata e Agreste.

No que se refere ao mercado de trabalho formal do município, os dados da RAIS-Caged revelam que a mão-de-obra dos estabelecimentos comerciais formais representava, em 2010, 21,9% do total de pessoas ocupadas na cidade, proporção que nos serviços era de 13,1%. Quando se considera a participação de 18,0% do total das pessoas ocupadas na administração pública, fica patente que mais da metade do contingente de trabalhadores formais de Vitória de Santo Antão está alocada no setor terciário.

O setor industrial ocupava, no mesmo ano, 44,6% da mão-de-obra formal, com as indústrias de transformação empregando 41,9% (aqui se incluindo os trabalhadores do segmento sucroalcooleiro e os 2,7% restantes distribuídos entre as indústrias extrativas, indústria da construção e serviços industriais de utilidade).

No setor informal, é importante destacar que o comércio ambulante apresenta relevantes índices de participação em Vitória de Santo Antão. No setor primário, apesar do destaque na produção de hortifrutigranjeiros nos distritos de Natuba e Pirituba, a mão de obra formal é diminuta (apenas 2,5%). As hortaliças e o cultivo de mandioca são os segmentos mais importantes em termos de absorção de mão-de-obra na agricultura.

Em relação ao comércio varejista, Vitória de Santo Antão é o município que possui maior número de

empresas nesse segmento em toda a Zona da Mata. E o segmento tende a crescer ainda mais na cidade, acompanhando o ritmo expansionista no estado, reforçado pelos grandes investimentos e por obras de infraestrutura econômica que vêm se efetivando principalmente na RMR e no Complexo Industrial e Portuário de Suape.

Exemplo disso é a inauguração, prevista ainda para 2013, do Vitória Park Shopping, empreendimento localizado no KM 50 da BR-232, no perímetro urbano do município e que conta com investimento de R\$ 65 milhões, que terá como foco o atendimento dos consumidores de Vitória de Santo Antão e dos municípios circunvizinhos. Esse Centro de Compras terá 130 lojas, das quais cinco âncoras, contando ainda com nove megalojas, cinema, jogos, livraria e praça de alimentação.

Dada a crescente importância do município de Vitória de Santo Antão, a Fecomércio-PE, em parceria com o Sebrae-PE, realizou sondagem de opinião visando identificar as perspectivas do varejo local para o fim de Ano 2013. A sondagem foi realizada entre os dias 11 e 14 de novembro, sendo consultados através de pesquisa direta 171 empresários/gestores e 360 consumidores, totalizando 531 entrevistas, nos seguintes estabelecimentos comerciais: lojas de vestuário/acessórios, calçados/acessórios, eletroeletrônicos, perfumarias/cosméticos, informática/celular, revenda de bebidas, supermercados, livrarias/papelarias, cine-foto-som/ópticas e artigos esportivos. Nos serviços, foram ouvidos bares/lanchonetes e restaurantes/pizzarias. A estas pessoas o Instituto Fecomercio-PE, em nome dos demais parceiros, agradece de forma especial pela atenção dedicada aos pesquisadores e à presteza pelas informações concedidas, sem as quais este trabalho não poderia ser realizado. Seus principais resultados são apresentados a seguir.

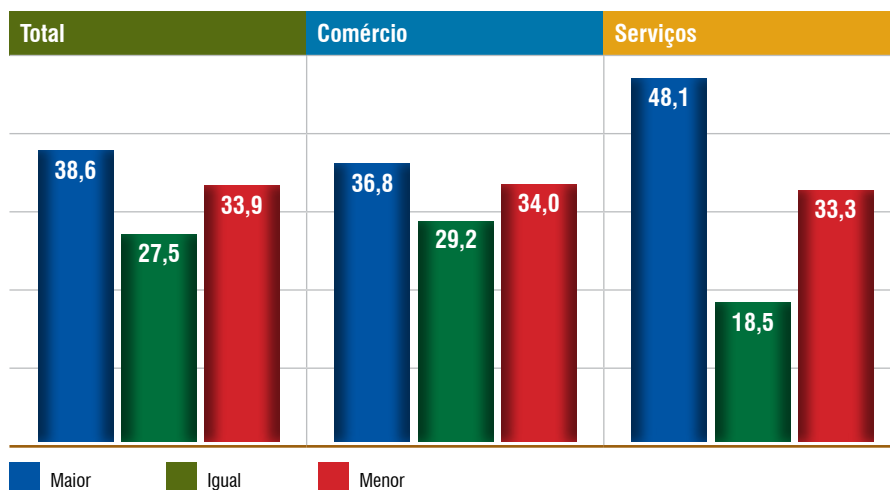
Faturamento no Fim de Ano deve crescer 2,5% em relação a 2012

Entre os empresários/gestores pesquisados no varejo de Vitória de Santo Antão, a proporção dos que esperam obter maiores lucros nas vendas do Fim de Ano 2013 em relação ao mesmo período do ano anterior não está muito distante da parcela dos que acreditam que o faturamento será menor. Enquanto 38,6% estão otimistas, 33,9% dos entrevistados acham que o faturamento desse Fim de Ano será menor do que o do ano passado.

As expectativas são mais promissoras nos serviços: 48,1% dos empresários/gestores acreditam que irão vender mais no Fim de Ano 2013 comparativamente ao mesmo período de 2012, proporção que chega a 36,8% entre os entrevistados do comércio tradicional. Tanto no comércio como nos serviços, verifica-se que o percentual de empresários/gestores que consideram que o faturamento no Fim de Ano 2013 em relação ao de 2012 deverá ser inferior é bem próximo, correspondendo a 34,0% no primeiro caso e a 33,3% no segundo. Os que acreditam que o desempenho deverá se manter no mesmo patamar do ano anterior correspondem a 29,2% dos empresários/gestores do comércio e 18,5% dos empresários/gestores dos serviços (Gráfico 1).

A elevada proporção dos entrevistados que esperam um Fim de Ano pouco alvissareiro (com previsão de queda nas vendas ou que no máximo repetição do desempenho de 2012) se reflete na estimativa de que as vendas do Fim de Ano 2013 em relação ao mesmo período de 2012 deverão crescer apenas 2,5%, previsão que no comércio chega somente a 0,4%. Nos serviços, por outro lado, o crescimento sugerido deverá atingir 13,9% (Gráfico 2).

Gráfico 1 Expectativa dos empresários/gestores sobre as vendas de Fim de Ano 2013 comparadas ao Fim de Ano 2012 (%)



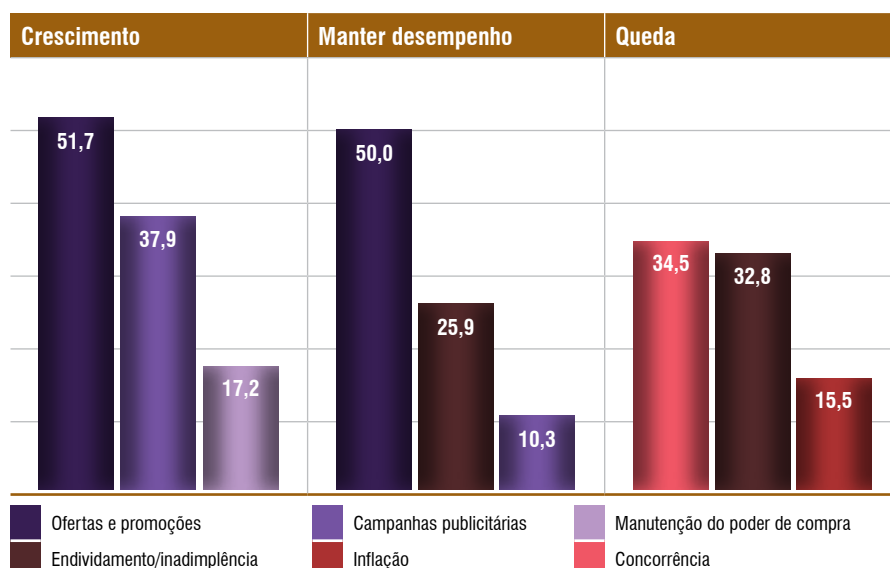
Fonte: Pesquisa direta. Instituto Fecomércio-PE/Cepesq.

Gráfico 2 Estimativa de crescimento das vendas de Fim de Ano 2013 comparadas ao Fim de Ano 2012 (%)



Fonte: Pesquisa direta. Instituto Fecomércio-PE/Cepesq.

Gráfico 3 Fatores mais relevantes para as expectativas de vendas no Fim do Ano 2013 (%)



Fonte: Pesquisa direta. Instituto Fecomércio-PE/Cepesq.

Nota: O somatório dos Fatores mais relevantes não totaliza 100%, pois a questão levantada é de múltipla resposta

“Ofertas, promoções e campanhas publicitárias devem impulsionar crescimento das vendas neste Fim de Ano. Por outro lado, a concorrência, endividamento dos consumidores e inflação são os principais obstáculos”

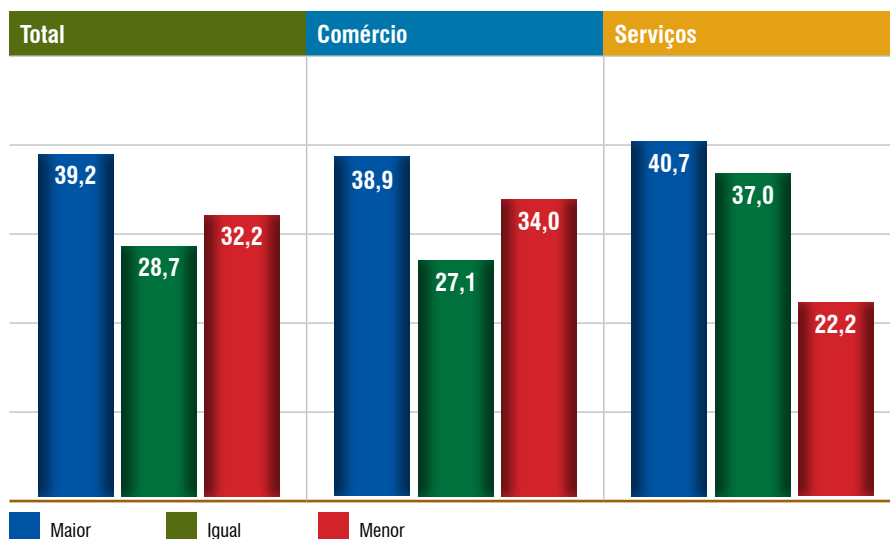
De acordo com 51,7% dos empresários/gestores que prevêem crescimento das vendas do Fim de Ano, esse desempenho está relacionado às ofertas e promoções que vêm sendo realizadas (Gráfico 3). As campanhas publicitárias foram mencionadas por 37,9% dos entrevistados como fundamentais para a elevação das vendas. Por sua vez, 17,2% atribuem o aumento do faturamento à manutenção do poder de compra dos consumidores.

Por outro lado, metade dos empresários/gestores consultados acredita que o faturamento só não será menor por conta das ofertas e promoções – fator que os leva a prever pelo menos a manutenção do volume de vendas verificado em 2012. Para 25,9% dos entrevistados, as vendas não melhorarão em 2013 em função do nível de endividamento e inadimplência dos consumidores, ao passo que 10,3% dos varejistas acreditam que as campanhas publicitárias ajudarão a manter as vendas este ano pelo menos no mesmo patamar verificado no ano de 2012 (Gráfico 3).

Para os varejistas pesquisados que presumem que o faturamento do Fim de Ano 2013 será menor do que o do Fim de Ano 2012, essa expectativa se deve principalmente à concorrência (34,5% das respostas), enquanto 32,8% atribuem esse desempenho ao endividamento / inadimplência dos clientes e 15,5% conferem a queda nas suas vendas à perspectiva do aumento da inflação (Gráfico 3).

Em relação às vendas acumuladas do Ano 2013 em comparação às do Ano 2012, 39,2% dos empresários/gestores disseram que as vendas desse ano seriam melhores do que as do acumulado no ano passado. Os que acreditam que o faturamento acumulado ao longo de 2013 em relação ao de 2012 deverá ser mantido corresponderam a 28,7% das respostas, enquanto os que crêem que as vendas se reduzirão correspondem a 32,2%. A perspectiva de melhor desempenho no acumulado verificou-se nos serviços, onde 40,7% dos entrevistados acreditam que o faturamento acumulado previsto para 2013 cres-

Gráfico 4 Expectativa dos empresários/gestores sobre as vendas acumuladas do Ano de 2013 comparadas ao Ano de 2012 (%)



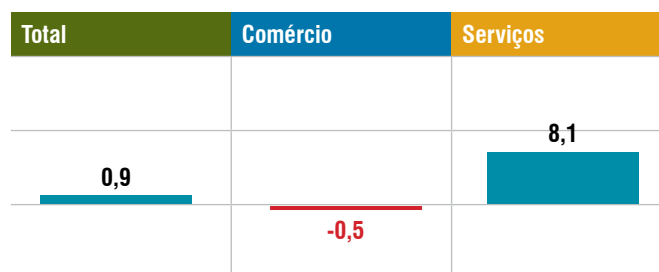
Fonte: Pesquisa direta. Instituto Fecomércio-PE/Cepesq.

cerá em relação ao ano passado. Por outro lado, a proporção dos varejistas que sugeriram que as vendas irão se reduzir é mais elevada no comércio (34,0%) (Gráfico 4).

A estimativa de crescimento do acumulado das vendas em 2013 em relação ao mesmo período de 2012,

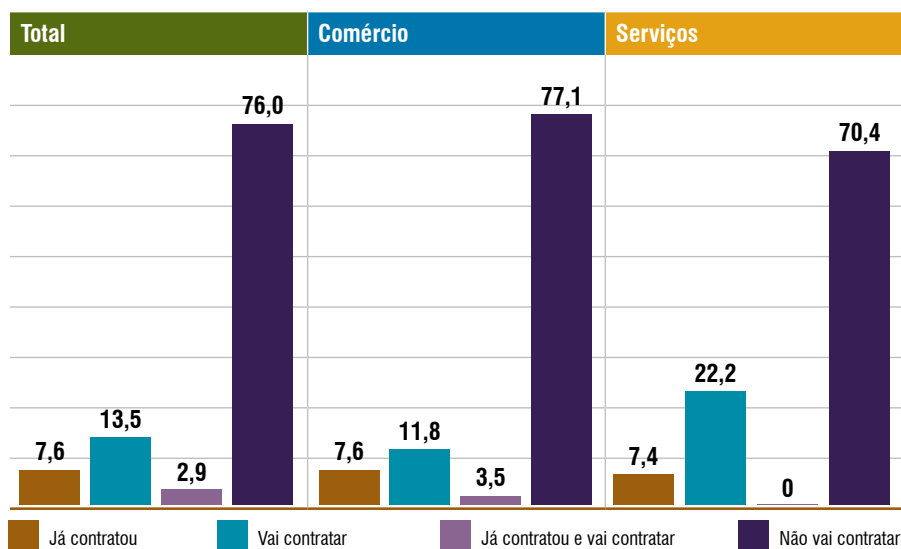
segundo declararam os empresários/gestores, é de 0,9%. Nos serviços, as expectativas são melhores: aumento de 8,1%. Já os entrevistados no comércio afirmaram que as vendas no acumulado do ano ficarão estáveis em relação ao ano anterior, mas com leve tendência de queda (-0,5%) (Gráfico 5).

Gráfico 5 Estimativa de crescimento das vendas no ano de 2013 comparada ao ano de 2012 (%)



Fonte: Pesquisa direta. Instituto Fecomércio-PE/Cepesq.

Gráfico 6 Contratação de mão de obra temporária para o fim de ano 2013 (%)



Fonte: Pesquisa direta. Instituto Fecomércio-PE/Cepesq.

“Contratar mão-de-obra temporária para o Fim de Ano 2013 não é prioridade para os empresários/gestores do varejo de Vitória de Santo Antão. Mais de ¾ dos entrevistados não têm a intenção de contratar”

Para os empresários/gestores varejistas de Vitória de Santo Antão, as expectativas em relação ao faturamento tanto do comércio quanto dos serviços no Fim de Ano 2013 não justificam a contratação de mão-de-obra temporária durante o período. Mais de ¾ dos entrevistados (76,0%) informaram não pretender contratar pessoas neste Fim de Ano 2013 (Gráfico 6).

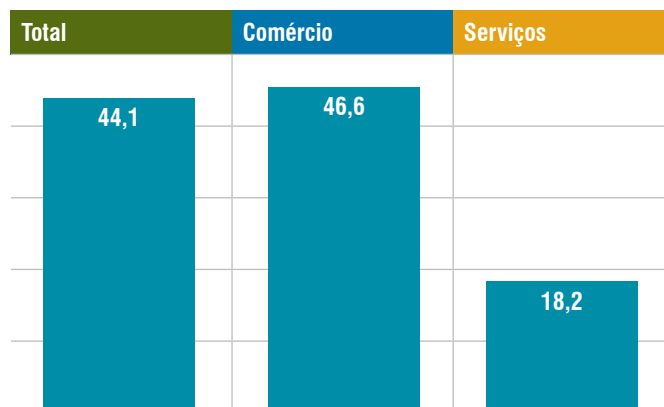
Dentre os que externaram intenção de contratar trabalhadores temporários, 7,6% afirmaram já ter contratado, 13,5% informaram que irão contratar e 2,9% declararam que já tinham contratado e que pretendiam gerar mais postos de trabalho.

A maior intenção de contratar trabalhadores temporários foi observada nos estabelecimentos dos Serviços, com 29,6% demonstrando essa intenção; também nos Serviços, 7,4% dos entrevistados disseram que já tinham contratado, enquanto 22,2% afirmaram que iriam contratar. Quem menos demonstrou interesse na contratação de mão-de-obra temporária foram os empresários/gestores do comércio (22,9% dos entrevistados). Entre estes últimos, 7,6% dos consultados disseram já ter contratado, 11,8% ainda vão contratar e 3,5% afirmaram que já tinham contratado e que iriam contratar mais pessoas (Gráfico 6).

Entre os empresários/gestores que já contrataram ou pretendem contratar trabalhadores temporários em Vitória de Santo Antão, 44,1% devem efetivar essa mão-de-obra. Essa proporção é pouco mais elevada nos estabelecimentos dos serviços (46,6%), enquanto no comércio representa 18,2% (Gráfico 7).

Entre as funções mais demandadas pelos empresários/gestores entrevistados em Vitória de Santo Antão para as festividades do Fim de Ano 2013, salienta-se a de vendedor (68,3% do quantitativo de mão-de-obra temporária estimada para ser contratada), o que geralmente acontece por conta do impulso sofrido pelas vendas nessa época do ano por conta dos festejos natalinos (Tabela 1).

Gráfico 7 Efetivação da mão de obra temporária (%)



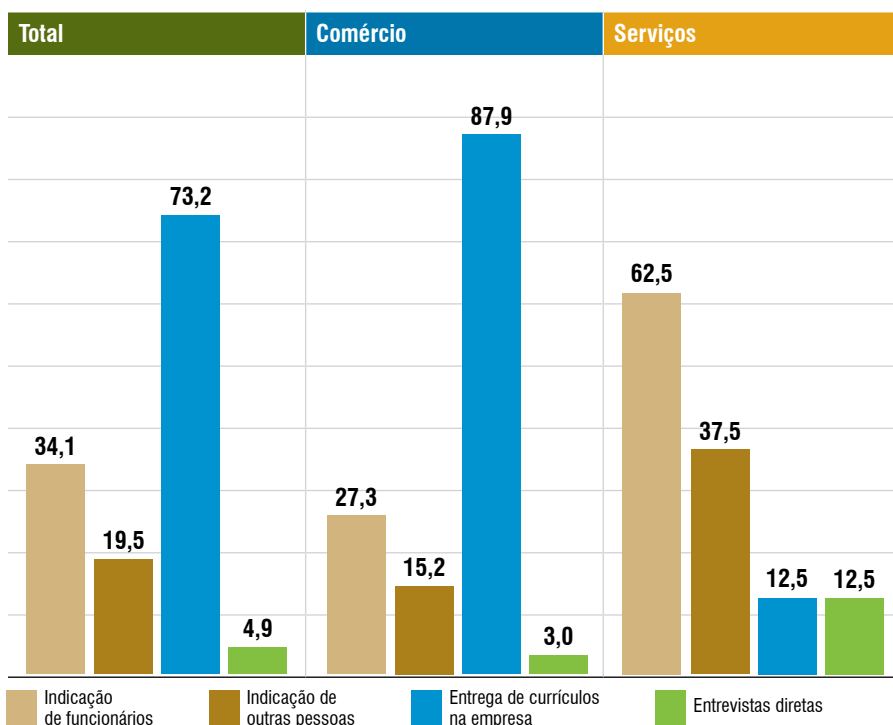
Fonte: Pesquisa direta. Instituto Fecomércio-PE/Cepesq.

Tabela 1 Funções mais demandadas pelos empresários do comércio e serviços (%)

Funções	Total	Comércio	Serviços
Gerente	7,3	9,1	0,0
Caixa	12,2	12,1	12,5
Vendedor	68,3	84,8	0,0
Repositor	2,4	3,0	0,0
Estoquista	4,9	6,1	0,0
Embalador	7,3	6,1	12,5
Cozinheiro	4,9	0,0	25,0
Recepcionista	9,8	9,1	12,5
Serviços Gerais	12,2	9,1	25,0
Outras	26,8	18,2	62,5
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: Pesquisa direta. Instituto Fecomércio-PE/Cepesq.

Gráfico 8 Principais meios de contratação de mão de obra temporária (%)



Fonte: Pesquisa direta. Instituto Fecomércio-PE/Cepesq.

Nota: O somatório dos Fatores mais relevantes não totaliza 100%, pois a questão levantada é de múltipla resposta

Os empresários intenciam contratar, ainda, caixa e serviços gerais, ambos com 12,2% das intenções. O interesse de contratar recepcionistas foi declarado por 9,8% dos entrevistados enquanto 7,3% demandam gerentes. No segmento do comércio, a preferência de contratação é por vendedores, enquanto nos serviços é por profissionais de serviços gerais. Destaca-se a demanda de contratação de 'outras' funções, entre as quais foram mencionados as de supervisor, conferencista, promotor de vendas, garçom, recepcionista, segurança e auxiliar administrativo, que no geral representam 26,8% das respostas dos entrevistados, proporção que alcança 62,5% dos entrevistados nos serviços e 18,2% no comércio (Tabela 1).

O meio que os empresários/gestores mais utilizam para contratar mão-de-obra temporária é o de selecionar as pessoas através de currículos entregues nos estabelecimentos (73,2% dos entrevistados), proporção que é

de 87,9% no comércio e de 12,5% nos serviços. Outra opção sugerida com certo destaque foi o da contratação através da indicação de funcionários, apontada por 34,1% dos entrevistados; nos Serviços, esse é um meio utilizado por 62,5% dos empresários/gestores, enquanto no comércio foi apontado por 27,3% dos varejistas. Outra forma usada para contratar trabalhadores temporários foi a de indicação de outras pessoas, sugerida por 19,5% dos entrevistados, proporção que representa 37,5% nos estabelecimentos consultados nos serviços e 15,2% no comércio. A modalidade de contratação de pessoas através de entrevistas diretas foi indicada por apenas 4,9% dos varejistas pesquisados em Vitória de Santo Antão, situação que ocorre com mais frequência nos estabelecimentos dos serviços (12,5% dos casos), ao passo que no comércio representa apenas 3,0% das respostas (Gráfico 8).

Sondagem de Opinião

Empresários/Gestores | Vitória de Santo Antão

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
Economistas responsáveis: Tania Bacelar, Osmil Galindo e Fábio Oliveira
Pesquisadores: Daíza Lima, Gérzia Nascimento, Glauciane Maria, Isabella Santiago, Rosângela Rodrigues, Sandra Lidiany, Tarcísio Araujo e Thays Gabryella

Design: André Marinho e Thiago Maranhão


Fecomércio PE
Sesc | Senac
Instituto Fecomércio


SEBRAE