

## Vendas de Natal impulsionam varejo em Joinville

*Cidade registrou incremento de 23,8% no comércio*

O comércio de Joinville registrou o segundo maior ticket médio em Santa Catarina R\$ 249,22, atrás de Blumenau com gasto médio de R\$292,64. Também foi do norte do estado o menor recuo no faturamento em relação ao Natal de 2015 (4%). O incremento para o setor durante a data, em comparação aos meses do ano, chegou a 23,8%. O bom resultado foi apontado na Pesquisa de Resultado de Vendas realizada pela Fecomércio SC e Federação das CDLs de Santa Catarina (FCDL/SC).

“As vendas de Natal, tão esperadas pelo comércio, abrandaram a crise econômica que nos assombrou ao longo de 2016. Ainda que não seja expressivo, o incremento nas vendas oportuniza um novo fôlego ao empresário e sinaliza que o consumidor está retomando aos poucos o consumo, embora cauteloso. Para 2017, com juros e inflação menor é possível esperar um melhor ano para o comércio”, pondera o presidente da Fecomércio SC, Bruno Breithaupt. “A opção pelas compras à vista mostra que os catarinenses evitaram o endividamento. E a recuperação do varejo prossegue dependente da oferta de emprego e da redução das taxas de juros”, considera o empresário Ivan Tauffer, presidente da FCDL/SC.

Os consumidores decidiram gastar mais – o ticket médio deu um salto, aumentando de R\$180,28 (2015) para R\$ 249,22 em 2016 – e optaram pelo pagamento à vista (62,9%): 24,7% em dinheiro, 22,5% à vista no cartão de crédito e 15,7% no débito. O parcelamento no cartão de crédito foi a escolha para 31,5% dos clientes. O mercado de trabalho não foi impactado pela data. Apenas 22,5% das empresas admitiram funcionários temporários para atender à demanda.

Já na visão dos empresários (42%), foi alto o número de consumidores que fizeram a pesquisa de preço na hora da compra.

### **Comportamento do consumidor em Santa Catarina**

Outro estudo produzido pelas duas Federações, logo após a data, é realizado com parte dos consumidores já entrevistados para avaliar sua experiência de compra. Os dados mostram que 84,1% deles a efetivaram. No entanto, o percentual de desistência cresceu – caindo de 7,2% em 2015 para 15,9%. O recuo pode ser explicado pela retração na economia, endividamento familiar, desemprego e queda na renda, o que dificulta o acesso ao crédito e deixa o consumidor mais cauteloso na hora de decidir pelo gasto. A instabilidade financeira também impactou na quantidade de presentes.

Se em 2015 a média alcançou 5,75, no Natal de 2016 não passou dos 5,45 por cliente. A tendência pela escolha de presentear com vestuário (41,2%), brinquedos (21,8%) e calçados (12,5%) foi mantida em 2016. Já no gasto médio, destacam-se os celulares/smartphones (R\$ 1.122,58) e os eletrônicos em geral (R\$ 750,74). Apesar de estarem no topo da lista de

presentes mais comprados, os itens de vestuário amargaram um recuo de 43,9% no valor do gasto médio.

O comércio de rua continua sendo o local preferido para as compras de Natal, com 66,9% das escolhas. Os shopping centers permaneceram em segundo lugar, mas perderam espaço: em 2015 foram a opção para 29% dos consumidores e em 2016 caiu para 23,4%. E o comércio eletrônico vem crescendo como opção, de 3% em 2015 para 4,8% no ano passado.

Assim como em 2015, as características dos produtos (8,9) e o local da compra (8,7) foram os atributos mais importantes considerados na decisão de consumo. Chama atenção o aumento significativo da influência do preço na hora da compra de 7,5 pontos, em 2015, para 8,4 em 2016, muito pelo fator econômico que freou o consumo nos gastos de Natal.

O empresário catarinense está atento para o bom atendimento prestado. Este ano todos os três atributos avaliados pelo consumidor registraram alta: cordialidade do atendente (8,74) clareza das informações (8,32) e agilidade (8,36). No total, o atendimento no comércio catarinense recebeu uma ótima avaliação dos clientes (8,47).