

Apenas três em cada dez comerciantes vão investir para o Natal; expectativa é de vendas 1,8% menores no final do ano, aponta SPC Brasil

Somente 14% dos comerciantes têm a intenção de contratar funcionários para reforçar o quadro no período das festas. Para empresários, desemprego elevado prejudica as vendas

Com expectativas pouco otimistas para as vendas de fim de ano, os comerciantes brasileiros vão evitar novas contratações e farão poucos investimentos para o período natalino. Segundo uma pesquisa realizada em todas as capitais e no interior pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) **somente três em cada dez (27,9%) comerciantes pretendem investir em seus estabelecimentos para o Natal** – no ano passado o percentual era de 32,8%. Os que garantem que não farão investimentos somam 65,4% dos varejistas consultados. A intenção de realizar novas contratações, incluindo mão de obra temporária, também é pequena: **apenas 13,9% disseram que irão aumentar o quadro de funcionários no período**. A maioria (84,8%) não contratou e nem pretende contratar mão de obra extra. Na média, os comerciantes entrevistados projetam uma queda de 1,8% no volume de vendas para o final deste ano na comparação com o mesmo período de 2015.

Quatro em cada dez (37,3%) comerciantes acreditam que as vendas de final de ano serão iguais as de 2015, período em que o país já enfrentava os efeitos da crise econômica. Os que acreditam em vendas mais fracas representam 28,0% dos empresários consultados, ao passo que os otimistas somam 23,6% da amostra. Na comparação com 2015, houve um crescimento de comerciantes que acreditam em vendas equivalentes as do ano passado. Dentre aqueles que acreditam em **vendas piores** neste fim de ano, a realidade econômica do país ajuda a explicar o pessimismo: 22,4% citam o **desemprego** como justificativa, enquanto 16,9% mencionam o **orçamento mais apertado das famílias**. Um em cada dez (11,7%) comerciantes demitiu algum funcionário nos últimos três meses, sendo que mais da metade (52,3%) desses varejistas tomaram a decisão dada a necessidade de reduzir a folha de pagamento da empresa, ainda que precisasse do funcionário.

Para os economistas do SPC Brasil, a baixa intenção de investimentos para atender à demanda típica do Natal – a mais importante em volume de vendas e

faturamento para o varejo – é um reflexo direto do desânimo e da baixa confiança provocada pelos resultados ruins da economia brasileiras nos últimos anos. “Os empresários sabem que os efeitos da recessão impactam diretamente no bolso dos consumidores. Com a economia ainda fragilizada pela inflação alta, pela diminuição dos postos de trabalho e pela queda no poder de compra das famílias, o comércio varejista não espera uma reação muito positiva nas vendas deste Natal. Os consumidores tenderão a frear os gastos, possivelmente comprando presentes mais baratos, e provavelmente presenteando menos pessoas”, explica a economista-chefe do SPC Brasil Marcela Kawauti.

47% dos que não investem acham que o Natal será fraco; mais de um terço teve faturamento abaixo no esperado nos últimos meses

A preparação dos empresários para o último trimestre do ano funciona sempre como um termômetro para antecipar possíveis resultados do período natalino. Neste ano, contudo, as expectativas têm sido modestas para grande parte do empresariado do ramo do comércio. A pesquisa revela que levando em consideração os comerciantes que não irão realizar investimentos no período (65,4%), as principais razões são a baixa perspectiva de aumento da demanda de clientes (46,9%) e desalento com o histórico de vendas ao longo de 2016 (13,1%).

Exemplo de que 2016 não foi um ano positivo para o comércio é que mais de um terço (34,3%) dos comerciantes alega que teve faturamento abaixo do esperado nos últimos três meses. Pouco mais da metade (52,7%) faturou dentro do esperado, enquanto apenas 8,0% foram surpreendidos positivamente com o faturamento da empresa no período.

Para os comerciantes que têm intenção de investir no estabelecimento para o Natal – e que representam a minoria dos entrevistados -, os principais tipos de investimentos serão ampliação do estoque (52,5%), aumento da variedade de produtos (41,5%) e divulgação da empresa (26,7%).

Já com relação as contratações típicas para esse período, considerando apenas aqueles que pretendem contratar algum temporário, a maior parte (45,6%) não pretende efetivá-lo após o término do contrato. Quase um terço (32,7%) desses empresários disseram que projetam efetivar de um a cinco funcionários, ao passo

que 20,3% estão indecisos ou não quiseram responder. A maior parte das contratações, sejam elas temporárias ou efetivas, serão formalizadas com carteira assinada (39,6%) ou por meio de terceirização (24,6%), mas a informalidade estará presente em 31,0% das novas admissões.

Metodologia

Foram ouvidos 605 comerciantes das capitais e interior do país. A margem de erro é de 3,0 p.p. com um intervalo de confiança de 95%.

Informações à Imprensa

Vinícius Bruno

(11) 3251 2035 | (11) 9 7142 0742

vinicius.bruno@spcbrasil.org.br

Renan Miret

(11) 3254 8810 | (11) 9 7215 6303

renan.miret@inpresspni.com.br