

PROGRAMA SEBRAE 2014:

Mapa de Oportunidades para as
Micro e Pequenas Empresas nas Cidades-Sede

**CADERNO DE CONHECIMENTO:
COMÉRCIO VAREJISTA**



FICHA TÉCNICA

SEBRAE SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional

Roberto Simões

Diretor-Presidente

Luiz Barretto

Diretor Técnico

Carlos Alberto dos Santos

Diretor de Administração e Finanças

José Claudio dos Santos

Gerente da Unidade de Atendimento Coletivo Serviços

Vinicius Lages

Coordenação Nacional do Programa Sebrae 2014

Dival Schmidt Filho

Larissa Xavier Natário Teixeira

Paraná: Allan Costa

Pernambuco: Roberto Castelo Branco

Rio de Janeiro: Cezar Vasquez

Rio Grande do Norte: José Ferreira de Melo

Rio Grande do Sul: Marco Antônio Ribeiro

São Paulo: Ricardo Tortorella

Coordenadores Estaduais

Amazonas: José Araújo Gomes

Bahia: Richard Alves

Ceará: Antônio Luiz do Nascimento Neto

Distrito Federal: Roberto Faria Santos Filho

Mato Grosso: Marisbeth Maria Gonçalves

Minas Gerais: Mônica Stela de Alencar Castro

Paraná: Aldo Cesar Carvalho

Pernambuco: Jose Oswaldo Ramos

Rio de Janeiro: Danuza Costa Magalhães de Almeida

Rio Grande do Norte: Célio José Vieira de Moura

Rio Grande do Sul: Amanda B. H. Paim

São Paulo: José Bento Desie

UNIDADES ESTADUAIS DO SEBRAE

Dirigentes

Amazonas: Maurício Seffair

Bahia: Lauro Ramos

Ceará: Alci Gurgel

Distrito Federal: Rodrigo Sá

Mato Grosso: José Guilherme Ribeiro

Minas Gerais: Afonso Rocha

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

Presidente

Carlos Ivan Simonsen Leal

Diretor Executivo da FGV Projetos

Cesar Cunha Campos

Coordenação do Núcleo de Turismo

Luiz Gustavo M. Barbosa

EQUIPE DA FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

Coordenação Geral do Estudo

Airton Pereira

Luiz Gustavo M. Barbosa

Coordenação Executiva

Roberto Pascarella Justa

Equipe Técnica

Agnes Dantas

André Meyer Coelho

Gabriela Serpa

Isabel Farias

Roberto Pascarella Justa

Thais Padinha

DIAGRAMAÇÃO

Quattri Design

ÍNDICE

5	INTRODUÇÃO
6	NOTAÇÃO METODOLÓGICA DO MAPEAMENTO DE OPORTUNIDADES
9	RESULTADOS CONSOLIDADOS
11	Função: Alimentos e Bebidas
12	Função: Artigos de uso pessoal
13	Função: Bazar e Utilidades domésticas
14	Função: Decoração
15	Função : Eletroeletrônicos
16	Função: Material de construção e Ferragens
17	Função: Material esportivo
18	Função: Moda
19	Função: Paisagismo
20	Função: Papelaria e Livraria
21	Função: Presentes
22	Função: Serviços e Produtos de apoio
23	Função: Veículos e Autopeças
24	ANEXOS
25	Anexo I - Estrutura Analítica e Principais Atividades do Setor
30	Anexo II - Requisitos de Contratação

ABREVIATURAS E SIGLAS

ABNT	Associação Brasileira de Normas Técnicas
ANP	Agência Nacional de Petróleo
CADIN	Cadastro Informativo de Créditos Não Quitados do Setor Público Federal
CNAE	Classificação Nacional das Atividades Econômicas
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
CPF	Cadastro de Pessoas Físicas
FGTS	Fundo de Garantia do Tempo de Serviço
FGV	Fundação Getúlio Vargas
FIFA	<i>Fédération Internationale de Football Association</i>
GPS	Guia da Previdência Social

IBAMA	Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis
INMETRO	Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia
IRPJ	Imposto de Renda Pessoa Jurídica
ISO	<i>International Organization for Standardization</i>
MPE	Micro e Pequena Empresa
RAIS	Relação Anual de Informações Sociais
SA8000	<i>Social Accountability 8000</i>
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SEMA	Serviço Especializado de Meio Ambiente
TI	Tecnologia da Informação

INTRODUÇÃO

Este documento, realizado em conjunto pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), SEBRAE Nacional e unidades estaduais no âmbito do PROGRAMA SEBRAE 2014, apresenta o mapeamento de oportunidades, decorrentes do evento mobilizador Copa do Mundo FIFA 2014, para micro e pequenas empresas (MPEs) do setor de COMÉRCIO VAREJISTA.

Além dos resultados encontrados em termos de oportunidades de negócios para as MPEs, no setor em estudo e de seus requisitos de mercado, também são descritos, de forma sucinta, os aspectos metodológicos específicos no processo de mapeamento das oportunidades do setor de COMÉRCIO VAREJISTA. Mais detalhes sobre a construção da metodologia do

mapeamento de oportunidades em geral e as implicações para o PROGRAMA SEBRAE 2014 podem ser encontrados em seus respectivos cadernos de conhecimento.

É importante salientar que os resultados contidos neste estudo não se esgotam em si mesmos. As conclusões do trabalho devem ser vistas como insumo inicial de dados e informações do Programa SEBRAE 2014. Nesse sentido, é fundamental o aprimoramento e o detalhamento dessas conclusões para que o SEBRAE Nacional e suas unidades estaduais possam auxiliar, de maneira mais efetiva possível, as MPEs brasileiras no contexto da Copa do Mundo FIFA 2014.

NOTAÇÃO METODOLÓGICA DO MAPEAMENTO DE OPORTUNIDADES

A identificação das oportunidades para as MPes no setor de COMÉRCIO VAREJISTA, decorrentes do evento mobilizador Copa do Mundo FIFA 2014, foi realizada com base em uma metodologia desenvolvida especificamente para essa finalidade. A Figura

1, a seguir, apresenta esquematicamente as etapas percorridas para o desenvolvimento metodológico do estudo. Mais detalhes sobre cada uma das etapas podem ser encontrados no **Caderno de Conhecimento – Metodologia**.

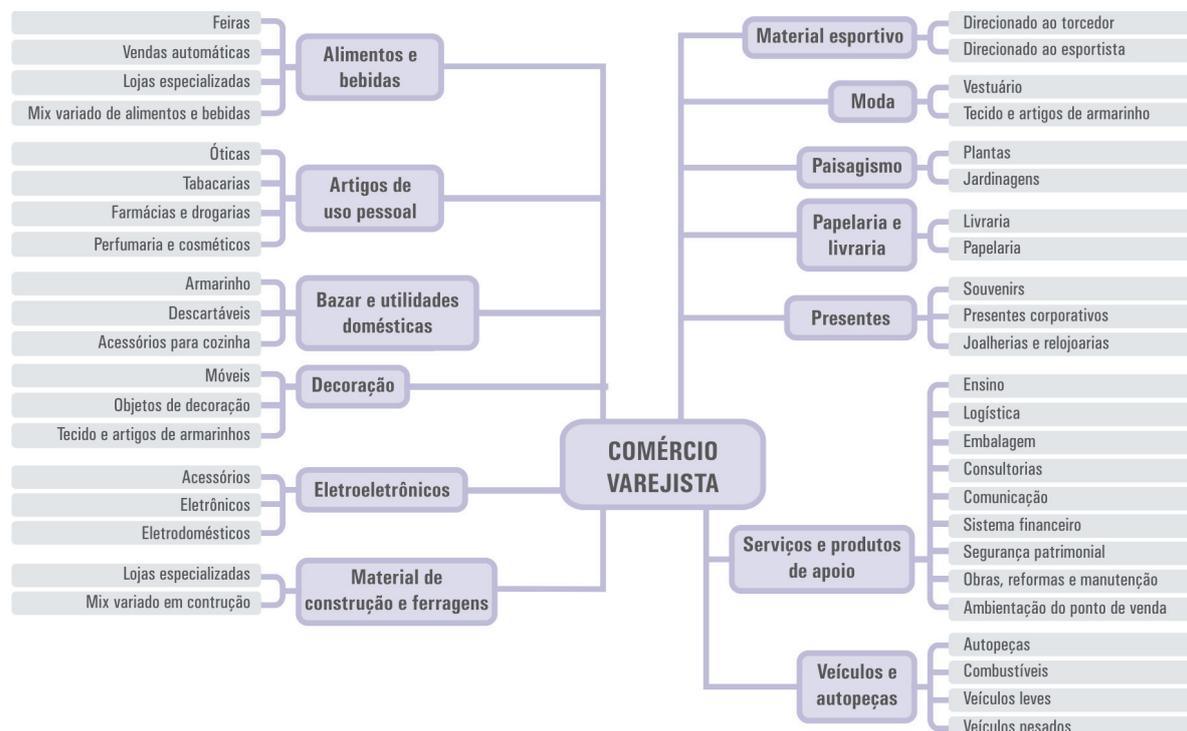
Figura 1 - Metodologia de Estudo do Mapeamento de Oportunidades Nacional



Como mostra a Figura 1, inicialmente foi elaborado, por um painel de especialistas, o instrumento de coleta de dados do setor de COMÉRCIO VAREJISTA. Nesses instrumentos é listado o conjunto de atividades do setor, totalizando 137 diferentes tipos de

atividades (Anexo 1), distribuídas em 13 funções e 43 áreas. Esse conjunto de atividades deu origem à estrutura analítica do estudo no setor, mostrada na Figura 2.

Figura 2 - Estrutura analítica das atividades do setor de COMÉRCIO VAREJISTA



Após a elaboração do instrumento de coleta de dados, o levantamento de oportunidades, no âmbito nacional, foi realizado junto aos especialistas consultados pela FGV. Assim, o objetivo era identificar a chance de atuação de uma MPE em cada uma das atividades do setor. Sendo assim, os especialistas classificaram cada atividade de acordo com a possibilidade de contratação/atuação de uma MPE, considerando determinados parâmetros, listados a seguir:

a) Histórico do setor: trata-se da memória institucional do setor de COMÉRCIO VAREJISTA, seu histórico de contratação e relacionamento com parceiros, podendo existir ou não evidências de contratação de MPEs para a atividade;

b) Oferta e demanda: diz respeito às demandas existentes no setor e o perfil da oferta de empresas e prestadores de serviços (empreendedores individuais, por exemplo) para atendimento dessa demanda;

c) Necessidade de investimentos: dependendo da atividade, os investimentos necessários para sua concretização podem impactar, positiva ou negativamente, a chance de atuação das MPEs.

Para que as oportunidades identificadas possam ser aproveitadas pelas empresas é necessário que as mesmas estejam adequadas às exigências de seus contratantes. Dessa maneira, como parte da

metodologia, o painel de especialistas e a pesquisa de campo levantaram o conjunto de requisitos de contratação a serem cumpridos pelas empresas fornecedoras. Os requisitos, esquematicamente exemplificados na Figura 3, foram organizados em quatro diferentes tipos:

> **Documentação geral** – documentos exigidos pela legislação brasileira para formalização e funcionamento de empresas em qualquer área de atuação, como, por exemplo, CNPJ, alvará de funcionamento e nota fiscal;

> **Documentação específica** – documentação exclusiva do setor de COMÉRCIO VAREJISTA, considerada, muitas das vezes, obrigatória para a atuação de empresas em determinadas atividades do setor;

> **Gestão** – requisitos gerais de gestão de negócios, comuns a qualquer empresa. Contudo, podem conter especificidades para o setor, como, por exemplo, avaliação de controle de risco e planejamento para identificação de perigos;

> **Sustentabilidade** – programas e certificações voltados à sustentabilidade e à responsabilidade social e ambiental. Refere-se à preocupação dos empreendimentos em minimizar os impactos ocasionados por suas atividades.

Figura 3 - Estrutura analítica e exemplificação dos requisitos de contratação



A natureza dos diferentes tipos de requisitos estão explicadas no **Caderno de Conhecimento – Metodologia** deste estudo.

Finalmente, a última etapa da metodologia no nível nacional, após a identificação das oportunidades e

definição dos requisitos de contratação, refere-se ao levantamento da densidade de micro e pequenas empresas nas atividades consideradas como oportunidades. Mais detalhes sobre o cálculo de densidade podem ser encontrados no **Caderno de Conhecimento – Metodologia**.

RESULTADOS CONSOLIDADOS

Além dos parâmetros considerados para avaliação das oportunidades (mencionados anteriormente) outros aspectos gerais permeiam as oportunidades de negócios para as MPEs do setor de COMÉRCIO VAREJISTA.

Assim, das 137 atividades do setor de COMÉRCIO VAREJISTA listadas anteriormente (Anexo 1), 122

foram apontadas como potencial oportunidade de atuação de MPEs, de acordo com a coleta de dados primários. A possibilidade de participação de MPEs foi identificada em áreas como vendas de perfumes e cosméticos, ambientação de ponto de venda, farmácias e drogarias, tabacarias entre outras. Os resultados foram organizados por função e são apresentados, em detalhes, a seguir.

FUNÇÕES

Nas próximas seções é apresentado o mapeamento de oportunidades para o setor de COMÉRCIO VAREJISTA no contexto da Copa do Mundo FIFA 2014. Os resultados serão mostrados por função da estrutura analítica do estudo, em quadros individualizados.

Cada quadro apresenta cinco colunas:

1) Área: significa em qual área da estrutura analítica do setor de COMÉRCIO VAREJISTA a atividade mapeada se encontra;

2) Atividade: é o micro dado do estudo e sua parte mais importante. É a efetiva atividade identificada com chance alta de atuação de uma MPE;

3) Código CNAE 2.0: a estrutura analítica do estudo foi elaborada com base na experiência de profissionais da área e da realidade diária e prática do setor.

Assim, as atividades descritas não necessariamente se enquadram na classificação de atividades econômicas do Brasil. Além disso, as empresas brasileiras podem realizar mais de um tipo de atividade econômica, mas elas se registram de acordo com a principal atividade. Assim, para cada atividade, foi elaborada uma lista de possíveis códigos CNAE oficiais sob os quais estas atividades podem se encaixar;

4) Descrição CNAE 2.0: é a descrição dos códigos CNAE selecionados para as atividades;

5) Densidade de MPEs: o cálculo explicado na metodologia deste estudo leva em consideração o universo de empresas classificadas sob o código CNAE em análise e a respectiva parcela de MPEs nesse mesmo universo. Quanto mais próximo de 1, mais MPEs existem na atividade econômica.

FUNÇÃO: ALIMENTOS E BEBIDAS

As oportunidades na função Alimentos e Bebidas, em decorrência da Copa do Mundo FIFA 2014, no setor de COMÉRCIO VAREJISTA, são relativas a produ-

tos especializados descritos no quadro a seguir. Tais oportunidades podem ser aproveitadas por lojas de produtos alimentícios dirigidos.

Quadro I - Oportunidades na função Alimentos e Bebidas

Área	Atividade	Código CNAE 2.0	Descrição CNAE 2.0	Densidade de MPEs
Lojas especializadas	Açougues e boutiques de carnes	47.22-9	Comércio varejista de carnes e pescados – açougues e peixarias	0,93
Lojas especializadas	Peixaria	47.22-9	Comércio varejista de carnes e pescados – açougues e peixarias	0,93
Lojas especializadas	Lojas especializadas (ex.: vinhos, cafés especiais, destilados, chocolates)	47.23-7	Comércio varejista de bebidas	0,93
Lojas especializadas	Lojas especializadas (ex.: vinhos, cafés especiais, destilados, chocolates)	47.23-7	Comércio varejista de bebidas	0,93
Lojas especializadas	Mercadinhos/armazéns	47.12-1	Comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios - minimercados, mercearias e armazéns	0,92
Lojas especializadas	Padaria	47.21-1	Comércio varejista de produtos de padaria, laticínios, doces, balas e semelhantes	0,91
Lojas especializadas	Bombonieres	47.21-1	Comércio varejista de produtos de padaria, laticínios, doces, balas e semelhantes	0,91
Lojas especializadas	Lojas de conveniência	47.29-6	Comércio varejista de produtos alimentícios em geral ou especializado em produtos alimentícios não especificados anteriormente; produtos do fumo	0,89
Lojas especializadas	Delicatessen	47.29-6	Comércio varejista de produtos alimentícios em geral ou especializado em produtos alimentícios não especificados anteriormente; produtos do fumo	0,89
Lojas especializadas	Hortifrutigranjeiros / quitanda	47.24-5	Comércio varejista de hortifrutigranjeiros	0,79
Vendas automáticas	Máquinas automáticas (petiscos, bebidas, chocolates, chicletes)	56.12-1	Serviços ambulantes de alimentação	0,73
Feiras	Feiras livres	47.90-3	Comércio ambulante e outros tipos de comércio varejista	0

Para que essas áreas aproveitem as oportunidades será necessário que os gestores busquem negociar o fornecimento de produtos principais e complementares. Pois, dessa forma, poderão garantir um fluxo de

vendas desde a fase pré-evento com empresas como hotéis, restaurantes, bufês, e também construirão relacionamentos focados no longo prazo, promovendo assim o desenvolvimento para o período pós-evento.

FUNÇÃO: ARTIGOS DE USO PESSOAL

As atividades identificadas na função Artigos de uso pessoal sofrerão maior impacto na fase do evento devido às características dos produtos associados a essa função. Ou seja, por serem atividades relacionadas ao consumo de produtos considerados supérfluos e de uso imediato, o período de maior demanda se dará no período de maior circulação de turistas.

O quadro a seguir apresenta as atividades mapeadas e identificadas como oportunidades para a função de artigos de uso pessoal, que engloba áreas de farmácias e drogarias, perfumaria e cosméticos, óticas e tabacarias.

Quadro 2 - Oportunidades na função Artigos de uso pessoal

Área	Atividade	Código CNAE 2.0	Descrição CNAE 2.0	Densidade de MPEs
Farmácias e drogarias	Comercialização de medicamentos e artigos de higiene pessoal	47.72-5	Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	0,93
Óticas	Comercialização de óculos de grau	47.74-1	Comércio varejista de artigos de óptica	0,97
Óticas	Comercialização de óculos solar	47.74-1	Comércio varejista de artigos de óptica	0,97
Perfumaria e cosméticos	Comercialização de produtos para cabelo, mãos e pele	47.72-5	Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	0,93
Perfumaria e cosméticos	Comercialização de maquiagens	47.72-5	Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	0,93
Perfumaria e cosméticos	Comercialização de aparelhos para cabelo (secador, pranchas, tesouras etc.)	47.59-8	Comércio varejista de artigos de uso doméstico não especificados anteriormente	0,94
Tabacarias	Comercialização de charutos, cigarros, acessórios para fumantes etc.	47.29-6	Comércio varejista de produtos alimentícios em geral ou especializado em produtos alimentícios não especificados anteriormente; produtos do fumo	0,89

Os produtos relacionados à beleza devem ter forte crescimento nas vendas para salões de cabeleireiros. Ressalta-se que muitos dos estabelecimentos da área de beleza ainda atuam sem um planejamento de demanda definido, o que pode ocasionar um excesso de demanda sem oferta que a acompanhe, o que ocasionaria perda de oportunidade nessa área.

Além disso, essas atividades são realizadas nos horários livres dos turistas, o que na maioria das vezes se dá no período noturno. Por isso, no período do evento os estabelecimentos comerciais devem ampliar o horário de atendimento, de forma a atingir uma gama maior de turistas.

FUNÇÃO: BAZAR E UTILIDADES DOMÉSTICAS

As oportunidades identificadas para essa função residem na comercialização de produtos voltados para cozinha e higiene, tendo nos clientes corporativos, em especial, hotéis, restaurantes, bufês e cozinhas in-

dustriais, potenciais compradores na fase pré-evento e evento. A seguir, são listadas as atividades identificadas como oportunidades para as micro e pequenas empresas nacionais nessa função.

Quadro 3 - Oportunidades na função Bazar e Utilidades domésticas

Área	Atividade	Código CNAE 2.0	Descrição CNAE 2.0	Densidade de MPEs
Acessórios para cozinha	Comercialização de talheres	47.59-8	Comércio varejista de artigos de uso doméstico não especificados anteriormente	0,94
Acessórios para cozinha	Comercialização de louças	47.59-8	Comércio varejista de artigos de uso doméstico não especificados anteriormente	0,94
Acessórios para cozinha	Comercialização de cristais	47.59-8	Comércio varejista de artigos de uso doméstico não especificados anteriormente	0,94
Acessórios para cozinha	Comercialização de vidros	47.59-8	Comércio varejista de artigos de uso doméstico não especificados anteriormente	0,94
Acessórios para cozinha	Comercialização de panelas	47.59-8	Comércio varejista de artigos de uso doméstico não especificados anteriormente	0,94
Acessórios para cozinha	Comercialização de plásticos	47.59-8	Comércio varejista de artigos de uso doméstico não especificados anteriormente	0,94
Acessórios para cozinha	Comercialização de alumínio	47.59-8	Comércio varejista de artigos de uso doméstico não especificados anteriormente	0,94
Acessórios para cozinha	Comercialização de aço inox	47.59-8	Comércio varejista de artigos de uso doméstico não especificados anteriormente	0,94
Armarinho	Comercialização de artigos de armarinho	47.59-8	Comércio varejista de artigos de uso doméstico não especificados anteriormente	0,94
Descartáveis	Comercialização de copos, pratos e talheres	47.59-8	Comércio varejista de artigos de uso doméstico não especificados anteriormente	0,94
Descartáveis	Comercialização de papel toalha	47.59-8	Comércio varejista de artigos de uso doméstico não especificados anteriormente	0,94
Descartáveis	Comercialização de papel higiênico	47.59-8	Comércio varejista de artigos de uso doméstico não especificados anteriormente	0,94
Descartáveis	Comercialização de guardanapos	47.59-8	Comércio varejista de artigos de uso doméstico não especificados anteriormente	0,94

Para atender o aumento da demanda por essas atividades, os empresários deverão investir no desenvolvimento de relacionamento com as empresas contratantes, de forma a garantir um fluxo de compra. Acessórios para cozinha e produtos descartáveis são frequentemente solicitados pela constante necessi-

dade de aquisição e trocas. Portanto, será necessário que as empresas promovam o desenvolvimento interno de suas áreas de prospecção de clientes e logística de distribuição, antes da fase do evento, para estarem aptas a atender o aumento da demanda nacional.

FUNÇÃO: DECORAÇÃO

A função Decoração apresenta atividades voltadas para comercialização de objetos que compõem os ambientes e, por isso, devem sofrer impacto na fase pré-evento, dada a maior demanda dos setores: hotelheiro, bares e restaurantes, decoração de lojas em geral, e na fase do evento, pois uma parte dos turistas

tende a comprar objetos de decoração como lembrança dos locais visitados.

O quadro a seguir apresenta as oportunidades identificadas na função de decoração para as micro e pequenas empresas nacionais.

Quadro 4 - Oportunidades na função Decoração

Área	Atividade	Código CNAE 2.0	Descrição CNAE 2.0	Densidade de MPEs
Móveis	Comercialização de móveis de cozinha	47.54-7	Comércio varejista especializado de móveis, colchoaria e artigos de iluminação	0,90
Móveis	Comercialização de móveis de quarto	47.54-7	Comércio varejista especializado de móveis, colchoaria e artigos de iluminação	0,90
Móveis	Comercialização de móveis de sala	47.54-7	Comércio varejista especializado de móveis, colchoaria e artigos de iluminação	0,90
Móveis	Comercialização de móveis para escritórios	47.54-7	Comércio varejista especializado de móveis, colchoaria e artigos de iluminação	0,90
Objetos de decoração	Comercialização de esculturas, luminárias, quadros etc.	47.54-7	Comércio varejista especializado de móveis, colchoaria e artigos de iluminação	0,90
Objetos de decoração	Comercialização de tapetes	47.59-8	Comércio varejista de artigos de uso doméstico não especificados anteriormente	0,94
Objetos de decoração	Antiquários	47.85-7	Comércio varejista de artigos usados	0,92
Objetos de decoração	Feiras de antiguidades e objetos de arte	47.85-7	Comércio varejista de artigos usados	0,92
Tecido e artigos de armarinhos	Comercialização de tecidos e artigos de armarinho para cortinas	47.59-8	Comércio varejista de artigos de uso doméstico não especificados anteriormente	0,94
Tecido e artigos de armarinhos	Comercialização de tecidos e artigos de armarinho para cama, mesa e banho	47.59-8	Comércio varejista de artigos de uso doméstico não especificados anteriormente	0,94
Tecido e artigos de armarinhos	Comercialização de tecidos e artigos de armarinho para tapetes e carpetes	47.59-8	Comércio varejista de artigos de uso doméstico não especificados anteriormente	0,94

As atividades de comercialização de móveis sofrerão impacto pelo aumento da demanda dos hotéis, bares e restaurantes e até mesmo da demanda doméstica, uma vez que muitos consumidores finais desejarão reformar suas casas para receber parentes e amigos

no período da Copa do Mundo FIFA 2014. O mesmo padrão de comportamento se repetirá para objetos de decoração, inclusive temáticos, tanto em hotéis e restaurantes quanto nas residências dos brasileiros.

FUNÇÃO : ELETROELETRÔNICOS

O cenário de oportunidades de negócios para MPEs na função Eletroeletrônicos é similar ao que se observa para a função Decoração, ou seja, haverá uma demanda pré-evento e evento tanto por parte do setor empresarial quanto por parte dos consumidores domésticos.

O quadro a seguir apresenta as atividades identificadas como oportunidades para o segmento de comercialização de eletroeletrônicos.

Quadro 5 - Oportunidades na função Eletroeletrônicos

Área	Atividade	Código CNAE 2.0	Descrição CNAE 2.0	Densidade de MPEs
Acessórios	Comercialização de memórias, baterias	47.51-2	Comércio varejista especializado de equipamentos e suprimentos de informática	0,83
Acessórios	Comercialização de acessórios de informática (<i>mouse</i> , fones, câmeras etc.)	47.51-2	Comércio varejista especializado de equipamentos e suprimentos de informática	0,83
Eletrônicos	Comercialização de celulares	47.52-1	Comércio varejista especializado de equipamentos de telefonia e comunicação	0,85
Eletrônicos	Comercialização de computadores	47.51-2	Comércio varejista especializado de equipamentos e suprimentos de informática	0,83
Eletrônicos	Comercialização de <i>tablets</i>	47.51-2	Comércio varejista especializado de equipamentos e suprimentos de informática	0,83
Eletrônicos	Comercialização de impressoras	47.51-2	Comércio varejista especializado de equipamentos e suprimentos de informática	0,83
Eletrônicos	Comercialização de impressoras cupom fiscal	47.51-2	Comércio varejista especializado de equipamentos e suprimentos de informática	0,83
Eletrônicos	Comercialização de câmeras fotográficas	47.53-9	Comércio varejista especializado de eletrodomésticos e equipamentos de áudio e vídeo	0,81

O crescimento do número de empresas de modo geral, resultará na ampliação da demanda por aparelhos eletroeletrônicos, pois, praticamente nenhuma empresa é estabelecida atualmente, sem que haja necessidade de compra de computadores e celulares que garantam a conectividade e mobilidade de seus

integrantes. Sendo assim, há potencial de negócios para segmentos já estabelecidos, para consumidores domésticos e para novos segmentos demandantes (exemplo: segmento de consultorias especializadas em projetos, *design*, paisagismo, entre outros).

FUNÇÃO: MATERIAL DE CONSTRUÇÃO E FERRAGENS

O segmento de Material de construção e Ferragens sofrerá impacto no aumento da demanda tanto na fase pré-evento quanto na fase do evento. Crê-se que mesmo na realização das grandes obras, em que as compras são realizadas em grandes quantidades diretamente com os fabricantes, o comércio se benefi-

cia das compras complementares e emergenciais. Na fase do evento, a demanda tende a crescer por parte dos consumidores domésticos, que realizam pequenos reparos, que enfeitam as ruas e suas casas para celebrar o evento, gerando, em especial, oportunidades para o comércio de tintas e insumos para obras.

Quadro 6 - Oportunidades na função Material de construção e Ferragens

Área	Atividade	Código CNAE 2.0	Descrição CNAE 2.0	Densidade de MPEs
Lojas especializadas	Comercialização de espelhos	47.43-1	Comércio varejista de vidros	0,96
Lojas especializadas	Comercialização de vidros	47.43-1	Comércio varejista de vidros	0,96
Lojas especializadas	Comercialização de tintas	47.41-5	Comércio varejista de tintas e materiais para pintura	0,94
Lojas especializadas	Comercialização de máquinas e equipamentos	47.59-8	Comércio varejista de artigos de uso doméstico não especificados anteriormente	0,94
Lojas especializadas	Comercialização de equipamentos de segurança	47.59-8	Comércio varejista de artigos de uso doméstico não especificados anteriormente	0,94
Lojas especializadas	Comercialização de ferragens	47.44-0	Comércio varejista de ferragens, madeira e materiais de construção	0,86
Lojas especializadas	Comercialização de ferramentas	47.44-0	Comércio varejista de ferragens, madeira e materiais de construção	0,86
Lojas especializadas	Comercialização de madeira	47.44-0	Comércio varejista de ferragens, madeira e materiais de construção	0,86
Lojas especializadas	Comercialização de material elétrico	47.42-3	Comércio varejista de material elétrico	0,84
Mix variado em construção	Comercialização de insumos gerais para obras	47.44-0	Comércio varejista de ferragens, madeira e materiais de construção	0,86

Percebe-se que as oportunidades para as MPEs associadas ao segmento de materiais de construção e ferragens sofrerão também o impacto da Internet, que possibilita o acesso do consumidor a empresas de grande porte, que permitem a comparação entre peças, a compra *on-line* com entrega programada, entre

outros serviços, o que ainda é pouco explorado pelas MPEs do segmento. Por isso, para que essas empresas possam atingir, de forma mais ampla, seus consumidores, será necessária a adoção de novos canais de venda que agreguem valor a essas empresas e as tornem competitivas.

FUNÇÃO: MATERIAL ESPORTIVO

O fornecimento de material esportivo para as equipes que participam de um evento do porte da Copa do Mundo FIFA 2014 é realizado por empresas de grande porte, não representando uma oportunidade para as MPEs. Contudo, a venda para os consumidores diretos, torcedores, turistas, representa uma grande oportunidade para MPEs do segmento.

A venda de camisas, chuteiras, meióes, bandeiras e outros artigos relacionados às equipes de futebol que participarão da Copa do Mundo FIFA 2014, terão uma demanda maior. Todavia, empresas produtoras de artigos relacionados a outras modalidades esportivas também poderão aproveitar o fluxo de turistas para incrementar suas vendas, motivados pelos Jogos Olímpicos em 2016.

Quadro 7 - Oportunidades na função Material esportivo

Área	Atividade	Código CNAE 2.0	Descrição CNAE 2.0	Densidade de MPEs
Direcionado ao esportista	Comercialização de produtos específicos para futebol (bola, meia, luva)	47.63-6	Comércio varejista de artigos recreativos e esportivos	0,92
Direcionado ao esportista	Comercialização de produtos específicos para outros esportes (bola, meia, luva, equipamentos náuticos)	47.63-6	Comércio varejista de artigos recreativos e esportivos	0,92
Direcionado ao esportista	Comercialização de calçados esportivos	47.82-2	Comércio varejista de calçados e artigos de viagem	0,86
Direcionado ao torcedor	Comercialização de bandeiras	47.59-8	Comércio varejista de artigos de uso doméstico não especificados anteriormente	0,94
Direcionado ao torcedor	Comercialização de camisas de seleções de futebol	47.63-6	Comércio varejista de artigos recreativos e esportivos	0,92
Direcionado ao torcedor	Comercialização de camisas de times de futebol brasileiros	47.63-6	Comércio varejista de artigos recreativos e esportivos	0,92

Além de materiais usados nas diferentes atividades esportivas, é importante que as MPEs se mantenham informadas sobre as tendências de consumo para os eventos. Assim como aconteceu na África em 2010, em que as chamadas “vuvuzelas” roubaram a cena e se tornaram uma grande oportunidade para o comércio local, os torcedores brasileiros podem adotar algum objeto como símbolo de torcida e o segmento de comércio de material desportivo deve estar atento para aproveitar essa oportunidade.

Outro fato que as MPEs devem atentar é para a necessidade de gestão de compras e estoques que deverão promover, pois os pedidos, em alguns casos, deverão ser feitos com antecedência para evitar desabastecimento no período do evento. Um exemplo são os produtos oficiais das equipes participantes do evento, que tradicionalmente são encomendadas um ano antes, para que não falem no momento de maior venda.

FUNÇÃO: MODA

Ao se considerar a natureza do evento Copa do Mundo FIFA 2014, crê-se que as oportunidades na função Moda sofrerão impacto tanto nas fases pré-evento, quanto na fase do evento e do pós-evento, devido a exposição crescente do estilo de vida e de se vestir dos brasileiros. Atualmente, a moda brasileira já é parte do cenário internacional, seja pela atuação de grandes modelos brasileiras em grifes renomadas, seja pela criatividade dos estilistas nacionais.

Além disso, esse setor será impactado pela demanda crescente de uniformes profissionais e produtos relacionados à segurança no trabalho gerada, principalmente pelo setor de construção na fase pré-evento, mas também por outros setores que compõem a linha de frente de atendimento ao turista e que exigem uniformes, como o setor hoteleiro, o de bares e restaurantes, o de agências de viagens, entre outros.

Quadro 8 - Oportunidades na função Moda

Área	Atividade	Código CNAE 2.0	Descrição CNAE 2.0	Densidade de MPEs
Tecido e artigos de armarinhos	Comercialização de tecidos e artigos de armarinho para vestuário	47.55-5	Comércio varejista especializado de tecidos e artigos de cama, mesa e banho	0,87
Vestuário	Comercialização de moda esportiva / ginástica	47.81-4	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	0,87
Vestuário	Comercialização de moda praia	47.81-4	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	0,87
Vestuário	Comercialização de moda feminina	47.81-4	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	0,87
Vestuário	Comercialização de moda masculina	47.81-4	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	0,87
Vestuário	Comercialização de moda íntima	47.81-4	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	0,87
Vestuário	Comercialização de moda infantil	47.81-4	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	0,87
Vestuário	Comercialização de moda bebê	47.81-4	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	0,87
Vestuário	Comercialização de uniformes	47.81-4	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	0,87
Vestuário	Comercialização de linha viagem	47.82-2	Comércio varejista de calçados e artigos de viagem	0,86
Vestuário	Comercialização de calçados	47.82-2	Comércio varejista de calçados e artigos de viagem	0,86
Vestuário	Comercialização de acessórios (bolsas, cinto, carteiras etc.)	47.82-2	Comércio varejista de calçados e artigos de viagem	0,86

Para melhor aproveitar as oportunidades geradas pelo fluxo de turistas internacionais durante o evento, as MPEs devem estar atentas às diferenças culturais que impactam as preferências dos consumidores. Será necessário adaptar a moda brasileira ao padrão de uso dos turistas internacionais. Um exemplo já bastante conhecido é o da moda praia, apesar de as

turistas apreciarem as estampas diferenciadas dos biquínis brasileiros, o padrão de uso internacional é de uma modelagem maior. O mesmo acontece com as sungas, que no Brasil tem mais aceitação do público masculino do que na maior parte dos países europeus onde são substituídas por bermudas.

FUNÇÃO: PAISAGISMO

A função Paisagismo terá sua demanda associada à necessidade dos consumidores corporativos e domésticos de construir ou alterar a imagem se seus ambientes externos e internos. Além disso, a demanda por eventos culturais e sociais gerará incremento nas vendas de produtos de jardinagem, plantas ornamentais, flores naturais, entre outros insumos utilizados nessa área.

O período de maior demanda será no final da fase pré-evento, quando as primeiras grandes construções estiverem em fase de acabamento e na fase do evento, impulsionado também pela demanda doméstica e últimos reparos necessários para embelezamento das áreas de circulação dos turistas.

Quadro 9 - Oportunidades na função Paisagismo

Área	Atividade	Código CNAE 2.0	Descrição CNAE 2.0	Densidade de MPEs
Jardinagem	Comercialização de materiais e ferramentas para jardinagem (ex.: mangueira, tesoura etc.)	47.89-0	Comércio varejista de outros produtos novos não especificados anteriormente	0,88
Jardinagem	Comercialização de vasos	47.89-0	Comércio varejista de outros produtos novos não especificados anteriormente	0,88
Plantas	Comercialização de sementes	47.89-0	Comércio varejista de outros produtos novos não especificados anteriormente	0,88
Plantas	Comercialização de plantas ornamentais	47.89-0	Comércio varejista de outros produtos novos não especificados anteriormente	0,88
Plantas	Comercialização de flores	47.89-0	Comércio varejista de outros produtos novos não especificados anteriormente	0,88

FUNÇÃO: PAPELARIA E LIVRARIA

As atividades identificadas na função de papelaria e livraria terão seu incremento de demanda principalmente durante a Copa do Mundo FIFA 2014, expressivamente o consumo dos turistas que circularão nas cidades-sede do evento. Os clientes corporativos representam uma parcela de consumo no período

pré-evento, mas não com a mesma intensidade que os turistas, uma vez que, os produtos de escritórios de clientes corporativos são fornecidos diretamente pelos fabricantes ou grandes empresas que são responsáveis por fornecimento e manutenção desses equipamentos.

Quadro 10- Oportunidades na função Papelaria e Livraria

Área	Atividade	Código CNAE 2.0	Descrição CNAE 2.0	Densidade de MPEs
Livraria	Comercialização de dicionários bilíngues	47.61-0	Comércio varejista de livros, jornais, revistas e papelaria	0,89
Livraria	Comercialização de mapas rodoviários	47.61-0	Comércio varejista de livros, jornais, revistas e papelaria	0,89
Livraria	Comercialização de revistas de viagens	47.61-0	Comércio varejista de livros, jornais, revistas e papelaria	0,89
Livraria	Comercialização de livros temáticos (ex.: de fotos, museus)	47.61-0	Comércio varejista de livros, jornais, revistas e papelaria	0,89
Livraria	Comercialização de jornais	47.61-0	Comércio varejista de livros, jornais, revistas e papelaria	0,89
Papelaria	Comercialização de papéis especiais	47.61-0	Comércio varejista de livros, jornais, revistas e papelaria	0,89
Papelaria	Comercialização de materiais para escritório	47.61-0	Comércio varejista de livros, jornais, revistas e papelaria	0,89
Papelaria	Comercialização de cartões postais	47.89-0	Comércio varejista de outros produtos novos não especificados anteriormente	0,88
Papelaria	Comercialização de tintas para impressão	47.52-1	Comércio varejista especializado de equipamentos de telefonia e comunicação	0,85

As lojas especializadas em comércio de dicionários bilíngues (trilíngues e outros), revistas e livros de roteiros turísticos, livros temáticos como os de arte, fotografias, lugares históricos e de beleza naturais características do Brasil tendem a ser fortemente impactadas. É importante que as MPEs atentem para

a necessidade de disponibilizar jornais internacionais, assim como preparar o balcão de atendimento com instruções (formas de pagamento, instruções de autoatendimento de equipamento de impressão de fotos digitais entre outros) em pelo menos mais um idioma (como o inglês).

FUNÇÃO: PRESENTES

A função Presentes tem suas oportunidades expandidas com artigos que trabalham a iconografia local, pois os turistas tendem a presentear pessoas queridas, que não estiveram no evento, com objetos que remetam ao local e ao evento.

Os artigos de relojoaria e joalherias que exploram gemas nacionais tendem a atrair os turistas internacionais que apreciam jóias e artigos de luxo e buscam peças mais exclusivas.

Quadro II - Oportunidades na função Presentes

Área	Atividade	Código CNAE 2.0	Descrição CNAE 2.0	Densidade de MPEs
Joalherias e relojoarias	Comercialização de relógios	47.83-1	Comércio varejista de jóias e relógios	0,98
Joalherias e relojoarias	Comercialização de jóias e pedras preciosas	47.83-1	Comércio varejista de jóias e relógios	0,98
Presentes corporativos	Comercialização de canetas, chaveiros etc.	47.61-0	Comércio varejista de livros, jornais, revistas e papelaria	0,89
Souvenirs	Comercialização de artesanato, produtos que trabalham a iconografia local etc.	47.89-0	Comércio varejista de outros produtos novos não especificados anteriormente	0,88

SERVIÇOS E PRODUTOS DE APOIO

As oportunidades identificadas para a função Serviços e Produtos de Apoio estão relacionadas às demandas oriundas do crescimento e da buca de estruturação do próprio setor de comércio varejista. As MPEs varejistas precisarão investir em estruturação e preparação de seus negócios para obterem melhores resultados.

O aumento do fluxo turístico servirá como estímulo para a realização de reforma das instalações, aquisi-

ção de equipamentos mais modernos, contratação de serviços extras que agregam valor aos produtos vendidos (exemplos: serviços de pós-venda, serviços de criação e manutenção de sites e de sistemas de vendas *on-line*, etc.). Ressalta-se que essas melhorias fazem parte do legado que a realização da Copa do Mundo FIFA 2014 proporcionará para o setor.

Quadro 12- Oportunidades na função Serviços e Produtos de apoio

Área	Atividade	Código CNAE 2.0	Descrição CNAE 2.0	Densidade de MPEs
Ambientação do ponto de venda	Fornecimento de flores e plantas ornamentais	47.89-0	Comércio varejista de outros produtos novos não especificados anteriormente	0,88
Ambientação do ponto de venda	Serviço de vitrinistas	74.10-2	<i>Design</i> e decoração de interiores	0,86
Ambientação do ponto de venda	Serviços de projeto e instalação de iluminação	43.21-5	Instalações elétricas	0,35
Comunicação	Serviços de agências de comunicação	71.11-1	Serviços de arquitetura	0,5
Comunicação	Serviços de <i>webdesign</i>	62.01-5	Desenvolvimento de programas de computador sob encomenda	0,31
Consultorias	Consultoria em <i>franchising</i>	77.40-3	Gestão de ativos intangíveis não-financeiros	0,82
Consultorias	Consultoria jurídica	69.11-7	Atividades jurídicas, exceto cartórios	0,8
Consultorias	<i>Design</i> de embalagem para transporte	74.90-1	Atividades profissionais, científicas e técnicas não especificadas anteriormente	0,57
Consultorias	Consultoria em marketing	73.19-0	Atividades de publicidade não especificadas anteriormente	0,39
Consultorias	Consultoria em logística	70.20-4	Atividades de consultoria em gestão empresarial	0,33
Consultorias	Consultoria em vendas	70.20-4	Atividades de consultoria em gestão empresarial	0,33
Consultorias	Consultoria em treinamento	85.50-3	Atividades de apoio à educação	0,18
Embalagem	Fornecimento de embalagens para transporte	46.86-9	Comércio atacadista de papel e papelão em bruto e de embalagens	0,76
Embalagem	Fornecimento de sacolas	46.18-4	Representantes comerciais e agentes do comércio especializado em produtos não especificados anteriormente	0,74
Embalagem	Fornecimento de embalagens de presente	46.18-4	Representantes comerciais e agentes do comércio especializado em produtos não especificados anteriormente	0,74
Ensino	Ensino de idiomas	85.93-7	Ensino de idiomas	0,93
Logística	Serviços de <i>delivery</i>	53.20-2	Atividades de malote e de entrega	0,57
Logística	Sistemas para controle de estoques, compras etc.	62.02-3	Desenvolvimento e licenciamento de programas de computador customizáveis	0,41
Obras, reformas e manutenção	Serviços de arquitetura e <i>design</i>	71.11-1	Serviços de arquitetura	0,5
Obras, reformas e manutenção	Serviços de refrigeração	33.14-7	Manutenção e reparação de máquinas e equipamentos da indústria mecânica	0,39
Obras, reformas e manutenção	Serviços de empresas de engenharia	71.12-0	Serviços de engenharia	0,31
Segurança patrimonial	Serviços de vigilantes	80.11-1	Atividades de vigilância e segurança privada	0,05

As atividades de consultorias especializadas apresentam oportunidades para a criação de empresas ou formalização de empreendedores individuais.

FUNÇÃO: VEÍCULOS E AUTOPEÇAS

No segmento de transportes as oportunidades são geradas pelo aumento do consumo das construtoras e transportadores, oferecendo pouca margem de atuação para as MPEs, dado que esses setores tendem a buscar os fabricantes para negociarem descontos em grandes compras tanto dos veículos quanto dos componentes para reparos.

Contudo, atividades como bares e restaurantes, bufês, hotéis e receptivos que oferecem serviços extras de traslado, taxistas autônomos, representarão uma demanda extra às MPE do segmento de comércio de veículos e autopeças e combustíveis, dado o aumento do uso dos veículos.

Quadro 13 - Oportunidades na função Veículos e Autopeças

Área	Atividade	Código CNAE 2.0	Descrição CNAE 2.0	Densidade de MPEs
Autopeças	Comercialização de autopeças (ex.: pneus, baterias)	45.11-1	Comércio a varejo e por atacado de veículos automotores	0,46
Combustíveis	Comercialização de combustíveis	45.11-1	Comércio a varejo e por atacado de veículos automotores	0,46
Veículos leves	Comercialização de motocicletas	45.41-2	Comércio por atacado e a varejo de motocicletas, peças e acessórios	0,81

ANEXOS

ANEXO I

ESTRUTURA ANALÍTICA E PRINCIPAIS ATIVIDADES DO SETOR

FUNÇÃO: ALIMENTOS E BEBIDAS

Tipo	Atividade
Mix variado em alimentos e bebidas	Hipermercados
Mix variado em alimentos e bebidas	Supermercados
Lojas especializadas	Mercadinhos/armazéns
Lojas especializadas	Lojas de conveniência
Lojas especializadas	Padaria
Lojas especializadas	Bombonieres
Lojas especializadas	Delicatessen
Lojas especializadas	Hortifrutigranjeiros / quitanda
Lojas especializadas	Açougues e boutiques de carnes
Lojas especializadas	Peixaria
Lojas especializadas	Lojas especializadas (ex.: vinhos, cafés especiais, destilados, chocolates)
Feiras	Feiras livres
Vendas automáticas	Máquinas automáticas (petiscos, bebidas, chocolates, chicletes)

FUNÇÃO: ARTIGOS DE USO PESSOAL

Tipo	Atividade
Farmácias e drogarias	Comercialização de medicamentos e artigos de higiene pessoal
Perfumaria e cosméticos	Comercialização de produtos para cabelo, mãos e pele
Perfumaria e cosméticos	Comercialização de aparelhos para cabelo (secador, pranchas, tesouras etc.)
Perfumaria e cosméticos	Comercialização de maquiagens
Óticas	Comercialização de óculos de grau
Óticas	Comercialização de óculos solar
Tabacarias	Comercialização de charutos, cigarros, acessórios para fumantes etc.

FUNÇÃO: BAZAR E UTILIDADES DOMÉSTICAS

Tipo	Atividade
Acessórios para cozinha	Comercialização de talheres
Acessórios para cozinha	Comercialização de louças
Acessórios para cozinha	Comercialização de cristais
Acessórios para cozinha	Comercialização de artigos de vidros
Acessórios para cozinha	Comercialização de panelas
Acessórios para cozinha	Comercialização de artigos de plásticos
Acessórios para cozinha	Comercialização de artigos de alumínio
Acessórios para cozinha	Comercialização de artigos de aço inox
Armarinho	Comercialização de artigos de armarinho
Descartáveis	Comercialização de copos, pratos e talheres
Descartáveis	Comercialização de papel toalha
Descartáveis	Comercialização de guardanapos
Descartáveis	Comercialização de papel higiênico

FUNÇÃO: DECORAÇÃO

Tipo	Atividade
Móveis	Comercialização de móveis de cozinha
Móveis	Comercialização de móveis de quarto
Móveis	Comercialização de móveis de sala
Móveis	Comercialização de móveis para escritórios
Objetos de decoração	Comercialização de esculturas, luminárias, quadros etc.
Objetos de decoração	Comercialização de tapetes

FUNÇÃO: ELETROELETRÔNICOS

Tipo	Atividade
Eletrodomésticos	Comercialização de geladeiras, fogões, freezers etc.
Eletrônicos	Comercialização de TV, DVD, CD etc.
Eletrônicos	Comercialização de câmeras fotográficas
Eletrônicos	Comercialização de computadores
Eletrônicos	Comercialização de tablets
Eletrônicos	Comercialização de celulares
Eletrônicos	Comercialização de impressoras
Eletrônicos	Comercialização de impressoras de cupom fiscal
Acessórios	Comercialização de memórias, baterias
Acessórios	Comercialização de acessórios de informática (mouse, fones, câmeras etc.)

FUNÇÃO: MATERIAL DE CONSTRUÇÃO E FERRAGENS

Tipo	Atividade
Mix variado em construção	Home centers
Mix variado em construção	Comercialização de insumos gerais para obras
Lojas especializadas	Comercialização de material elétrico
Lojas especializadas	Comercialização de tintas
Lojas especializadas	Comercialização de espelhos
Lojas especializadas	Comercialização de vidros
Lojas especializadas	Comercialização de ferragens
Lojas especializadas	Comercialização de ferramentas
Lojas especializadas	Comercialização de madeira
Lojas especializadas	Comercialização de máquinas e equipamentos
Lojas especializadas	Comercialização de equipamentos de segurança

FUNÇÃO: MATERIAL ESPORTIVO

Tipo	Atividade
Direcionado ao torcedor	Comercialização de bandeiras
Direcionado ao torcedor	Comercialização de camisas de seleções de futebol
Direcionado ao torcedor	Comercialização de camisas de times de futebol brasileiros
Direcionado ao esportista	Comercialização de calçados esportivos
Direcionado ao esportista	Comercialização de produtos específicos para futebol (bola, meia, luva)
Direcionado ao esportista	Comercialização de produtos específicos outros esportes (bola, meia, luva, equipamentos náuticos)

FUNÇÃO: MODA

Tipo	Atividade
Vestuário	Comercialização de moda esportiva / ginástica
Vestuário	Comercialização de moda praia
Vestuário	Comercialização de moda feminina
Vestuário	Comercialização de moda masculina
Vestuário	Comercialização de moda íntima
Vestuário	Comercialização de moda infantil
Vestuário	Comercialização de moda bebê
Vestuário	Comercialização de uniformes
Vestuário	Comercialização de linha viagem
Vestuário	Comercialização de calçados
Vestuário	Comercialização de acessórios (bolsas, cinto, carteiras etc.)
Tecido e artigos de armarinhos	Comercialização de tecidos e artigos de armarinho para vestuário

FUNÇÃO: PAISAGISMO

Tipo	Atividade
Jardinagem	Comercialização de materiais e ferramentas para jardinagem (ex.: mangueira, tesoura etc.)
Jardinagem	Comercialização de vasos
Plantas	Comercialização de sementes
Plantas	Comercialização de plantas ornamentais
Plantas	Comercialização de flores

FUNÇÃO: PAPELARIA E LIVRARIA

Tipo	Atividade
Papelaria	Comercialização de cartões postais
Papelaria	Comercialização de tintas para impressão
Papelaria	Comercialização de papéis especiais
Papelaria	Comercialização de materiais para escritório
Livraria	Comercialização de dicionários bilíngües
Livraria	Comercialização de mapas rodoviários
Livraria	Comercialização de revistas de viagens
Livraria	Comercialização de livros temáticos (ex.: de fotos, museus)
Livraria	Comercialização de jornais

FUNÇÃO: PRESENTES

Tipo	Atividade
Joalherias e relojoarias	Comercialização de relógios
Joalherias e relojoarias	Comercialização de jóias e pedras preciosas
Presentes corporativos	Comercialização de canetas, chaveiros etc.
Souvenirs	Comercialização de artesanato, produtos que trabalham a iconografia local etc.

FUNÇÃO: SERVIÇOS E PRODUTOS DE APOIO

Tipo	Atividade
Ambientação do ponto de venda	Serviço de vitrinistas
Ambientação do ponto de venda	Fornecimento de flores e plantas ornamentais
Ambientação do ponto de venda	Serviços de projeto e instalação de iluminação
Comunicação	Serviços de agências de comunicação
Comunicação	Serviços de <i>webdesign</i>
Comunicação	Serviços de call center
Consultorias	Consultoria jurídica
Consultorias	Consultoria em marketing
Consultorias	Consultoria em logística
Consultorias	Consultoria em treinamento
Consultorias	Consultoria em vendas
Consultorias	Consultoria em franchising

Tipo	Atividade
Consultorias	<i>Design</i> de embalagem para transporte
Ensino	Ensino de idiomas
Embalagem	Fornecimento de sacolas
Embalagem	Fornecimento de embalagens de presente
Embalagem	Fornecimento de embalagens para transporte
Logística	Serviços de delivery
Logística	Sistemas para controle de estoques, compras etc.
Logística	Serviços de estacionamento
Obras, reformas e manutenção	Serviços de arquitetura e <i>design</i>
Obras, reformas e manutenção	Serviços de empresas de engenharia
Obras, reformas e manutenção	Serviços de refrigeração
Segurança patrimonial	Serviços de vigilância eletrônica
Segurança patrimonial	Serviços de vigilantes
Sistema financeiro	Serviços bancários
Sistema financeiro	Serviços de cartões de crédito
Sistema financeiro	Serviços de factoring

FUNÇÃO: VEÍCULOS E AUTOPEÇAS

Tipo	Atividade
Veículos leves	Comercialização de motocicletas
Veículos leves	Comercialização de automóveis
Veículos leves	Comercialização de caminhonetes e vans
Veículos pesados	Comercialização de caminhões
Veículos pesados	Comercialização de ônibus
Veículos pesados	Comercialização de tratores

ANEXO II

REQUISITOS DE CONTRATAÇÃO

LEGENDA

ADMINIST.	Administrativo
CANT. OBRA	Canteiro de obras
CLASS.	Classificatório
CRIT.	Criticidade
ELIM.	Eliminatório
FISC. E GER.	Fiscalização e gerenciamento
INS.	Insumos
LEG.	Legado
NEG.	Negócio
OB. CIV.	Obras civis
OPOR.	Tipo de Oportunidade
PROJ.	Projetos
SMS	Segurança, Meio Ambiente e Saúde
-	Não se aplica à função

Requisitos de Contratação: Comércio Varejista																			
Categoria	Requisito	VEIC. E AUTOPEÇAS		ALIM. E BEBIDAS		MODA	MAT. ESPORTIVO	BAZAR E UT.DOM.	MAT. C. FERRAGENS	PAISSA-GISMO	ELETRO-ELETR.	DECORAÇÃO	PAP. E LIVRARIA	ART. USO PESSOAL	SER. ATIV. APOIO	PRESENTES		OBSERVAÇÃO	
		Crit.	Opor.	Crit.	Opor.											Crit.	Opor.		
Documentação geral	Contrato social e suas alterações registradas na junta comercial	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.		
Documentação geral	CNPJ	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.		
Documentação geral	Inscrição Municipal	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.		
Documentação geral	Inscrição estadual	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.		
Documentação geral	Alvará de funcionamento	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.		
Documentação geral	Alvará do Corpo de Bombeiros	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.		
Documentação geral	Nota fiscal	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.		
Documentação geral	Nota fiscal eletrônica	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.		
Documentação geral	Comprovação de opção pelo simples	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.		
Documentação geral	IRPJ	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.		
Documentação geral	Certidões negativas de débitos tributários federais, estaduais e municipais	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.		
Documentação geral	Certidão negativa de débitos com a seguridade social	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.		
Documentação geral	Certificado de regularidade com FGTS	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.		

LEGENDA

ADMINISTR. Administrativo **CLASS.** Classificadorio **ELIM.** Eliminatório **INS.** Insumos **NEG.** Negócio **OPOR.** Tipo de Oportunidade **SMS** Segurança, Meio Ambiente e Saúde
CANT. OBRA Caneteiro de obras **CRIT.** Criticidade **FISC. E GER.** Fiscalização e gerenciamento **LEG.** Legado **OB. CIV.** Obras civis **PROJ.** Projetos **-** Não se aplica à função

Requisitos de Contratação: Comércio Varejista																			
Categoria	Requisito	VEIC. E AUTOPEÇAS		ALIM. E BEBIDAS		MODA	MAT. ESPORTIVO	BAZAR E UT.DOM.	MAT. C. FERRAGENS	PAISSA-GISMO	ELETRO-ELETR.	DECORAÇÃO	PAP. E LIVRARIA	ART. USO PESSOAL	SER. ATIV. APOIO	PRESENTES		OBSERVAÇÃO	
		Crit.	Opor.	Crit.	Opor.											Crit.	Opor.		
Documentação geral	Declaração de inexistência de débitos com sindicato local	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.		
Documentação geral	Inexistência de restrições junto ao Serasa	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.		
Documentação geral	Inexistência de restrições junto ao CADIN	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.		
Documentação geral	Certificado de garantias de atendimento aos requisitos legais aplicáveis	Farmácias
Documentação geral	Cadastro/licença do responsável técnico no órgão ambiental competente	Elim.	Neg.	Combustíveis
Documentação geral	Profissional habilitado e registrado no conselho da classe para execução dos serviços	Farmácias
Documentação geral	GPS empresa	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.		
Documentação geral	Exame anual de saúde fiscal/mental dos funcionários	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.		
Documentação geral	Evidências de que possui mecanismos de controle de qualidade e de gestão de seus processos (planilhas e registros)	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.		

LEGENDA

ADMINIST. Administrativo
CANT.OBRA Canteiro de obras
CLASS. Classificatório
CRIT. Criticidade
ELIM. Eliminatório
FISC. E GER. Fiscalização e gerenciamento
INS. Insumos
LEG. Legado
NEG. Negócio
OB.CIV. Obras civis
OPOR. Tipo de Oportunidade
PROJ. Projetos
SMS Segurança, Meio Ambiente e Saúde
SMS Não se aplica à função

Requisitos de Contratação: Comércio Varejista																					
Categoria	Requisito	VEIC. E AUTOPEÇAS		ALIM. E BEBIDAS		MODA	MAT. ESPORTIVO	BAZAR E UT.DOM.	MAT. C. FERRAGENS	PAISSA-GISMO	ELETRO-ELETR.	DECORAÇÃO	PAP. E LIVRARIA		ART. USO PESSOAL	SER. ATIV. APOIO		PRESENTES		OBSERVAÇÃO	
		Crit.	Opor.	Crit.	Opor.								Crit.	Opor.		Crit.	Opor.	Crit.	Opor.		
Documentação geral	Registro junto a ANP	Elim.	Neg.	Combustíveis	
Documentação geral	Licenciamento junto a autoridade sanitária	Elim.	Neg.	Combustíveis	
Documentação Especifica	Código de defesa do consumidor disponível (Lei no 12.291/2010)	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.		
Documentação Especifica	Produtos importados com selo do INMETRO	
Documentação Especifica	Produtos com etiquetas e informações sobre consumo em conformidade com normas técnicas	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.	Elim.	Neg.		
Sustentabilidade	Cadastro técnico Federal do IBAMA	Elim.	Neg.	Combustíveis	
Sustentabilidade	SEMA	Elim.	Neg.	Combustíveis	
Sustentabilidade	Política ambiental	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.		
Sustentabilidade	Treinamento e conscientização de colaboradores (responsabilidade ambiental)	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.		
Sustentabilidade	Certificação SA8000	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.		
Sustentabilidade	Estrutura organizacional física projetada de forma sustentável e ecológica (lojas verdes)	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.		

LEGENDA

ADMINIST. Administrativo | **CLASS.** Classificatório | **ELIM.** Eliminatório | **INS.** Insumos | **NEG.** Negócio | **OPOR.** Tipo de Oportunidade | **SMS** Segurança, Meio Ambiente e Saúde
CANT. OBRA Caneteiro de obras | **CRIT.** Criticidade | **FISC. E GER.** Fiscalização e gerenciamento | **LEG.** Legado | **OB. CIV.** Obras civis | **PROJ.** Projetos | **SMS** Não se aplica à função

Requisitos de Contratação: Comércio Varejista																			
Categoria	Requisito	VEIC. E AUTOPEÇAS		ALIM. E BEBIDAS		MODA	MAT. ESPORTIVO	BAZAR E UT.DOM.	MAT. C. FERRAGENS	PAISSA-GISMO	ELETRO-ELETR.	DECORAÇÃO	PAP. E LIVRARIA	ART. USO PESSOAL	SER. ATIV. APOIO	PRESENTES		OBSERVAÇÃO	
		Crit.	Opor.	Crit.	Opor.											Crit.	Opor.		
Sustentabilidade	Declaração de não-contratação de menores	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	Leg.		
Gestão	Observância às determinações do código de defesa do consumidor	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.		
Gestão	Planejamento de marketing	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.		
Gestão	Planejamento logístico	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.		
Gestão	Planejamento estratégico	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.		
Gestão	Atendimento bilingüe inglês	.	Class.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	.	Class.	Leg.		
Gestão	Atendimento bilingüe espanhol	.	Class.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	.	Class.	Leg.		
Gestão	Atendimento bilingüe conforme países que jogaram na cidade sede onde está localizado.	.	Class.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	.	Class.	Leg.	Class.	Leg.	Class.	.	Class.	Leg.		
Gestão	Cumprimento de prazos	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.		
Gestão	Condições de pagamento	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.		
Gestão	Aceitar todos os cartões de crédito nacionais	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.		
Gestão	Aceitar cartões internacionais sem restrições	.	Class.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.		
Gestão	Ter limite suficiente para compras	.	Class.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.		

LEGENDA

ADMINIST. Administrativo
 CANT.OBRA Canteiro de obras
 CLASS. Classificatório
 CRIT. Criticidade
 ELIM. Eliminatório
 FISC. E GER. Fiscalização e gerenciamento
 INS. Insumos
 LEG. Legado
 NEG. Negócio
 OB.CIV. Obras civis
 OPOR. Tipo de Oportunidade
 PROJ. Projetos
 SMS Segurança, Meio Ambiente e Saúde
 Não se aplica à função

Requisitos de Contratação: Comércio Varejista																		
Categoria	Requisito	VEÍC. E AUTOPEÇAS		ALIM. E BEBIDAS		MODA	MAT. ESPORTIVO	BAZAR E UT.DOM.	MAT. C. FERRAGENS	PAISSA-GISMO	ELETRO-ELETR.	DECORAÇÃO	PAP. E LIVRARIA	ART. USO PESSOAL	SER. ATIV. APOIO	PRESENTES		OBSERVAÇÃO
		Crit.	Opor.	Crit.	Opor.											Crit.	Opor.	
Gestão	Política de preços iguais para pagamento em cartão e a vista.	-	-	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	
Gestão	Aceitar parcelamento no cartão	-	-	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	
Gestão	Conhecer conversão de dólar/real do dia	-	-	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	
Gestão	Assistência técnica	Class.	Neg.	-	-	-	-	Class.	Neg.	-	Class.	Neg.	-	-	-	-	-	
Gestão	Acesso a fontes de financiamento	Class.	Neg.	-	-	-	-	Class.	Neg.	-	Class.	Neg.	-	-	Class.	Neg.	-	
Gestão	Infraestrutura de TI	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	
Gestão	Operações eletrônicas	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	
Gestão	Certificado de segurança em website	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	No caso de transações financeiras na internet.
Gestão	Avaliação do índice de satisfação do consumidor	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	
Gestão	Pessoal qualificado em área técnica	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	
Gestão	Política de treinamento interno e externo	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	
Gestão	Cadastro de clientes	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	
Gestão	Histórico empresarial	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	
Gestão	Ação estratégica com parceiros	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	

LEGENDA

ADMINIST. Administrativo
CANT. OBRA Cantoneiro de obras
CLASS. Classificatório
CRIT. Criticidade
ELIM. Eliminatório
FISC. E GER. Fiscalização e gerenciamento
INS. Insumos
LEG. Legado
NEG. Negócio
OB. CIV. Obras civis
OPOR. Tipo de Oportunidade
PROJ. Projetos
SMS Segurança, Meio Ambiente e Saúde
 - Não se aplica à função

Requisitos de Contratação: Comércio Varejista																				
Categoria	Requisito	VEIC. E AUTOPEÇAS		ALIM. E BEBIDAS		MODA	MAT. ESPORTIVO	BAZAR E UT.DOM.	MAT. C. FERRAGENS	PAISSA-GISMO	ELETRO-ELETR.	DECORAÇÃO	PAP. E LIVRARIA	ART. USO PESSOAL	SER. ATIV. APOIO	PRESENTES		OBSERVAÇÃO		
		Crit.	Opor.	Crit.	Opor.											Crit.	Opor.			
Gestão	ABNT NBR 15842:2010 (Qualidade de serviço para pequeno comércio – Requisitos gerais)	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	.	Class.	Neg.		
Gestão	ABNT NBR 5413:1992 (Iluminância de interiores)	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	.	Class.	Neg.		
Gestão	Garantia estendida de produtos	Class.	Neg.	.	Class.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	
Gestão	Prazo de troca de produtos estendido	.	.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.		
Gestão	Lojas sensoriais / conceituais	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.		
Gestão	Ações preventivas	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	
Gestão	Ações corretivas	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	
Gestão	Embalagens práticas	.	.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	.	Class.	Neg.		
Gestão	Embalagens para presentes	.	.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	.	Class.	Neg.	Class.	Neg.	Class.	.	Class.	Neg.		

LEGENDA

ADMINIST.: Administrativo
CANT. OBRA: Canteiro de obras
CLASS.: Classificadorio
CRIT.: Criticidade
ELIM.: Eliminatório
FISC. E GER.: Fiscalização e gerenciamento
INS.: Insumos
LEG.: Legado
NEG.: Negócio
OB. CIV.: Obras civis
OPOR.: Tipo de Oportunidade
PROJ.: Projetos
SMS: Segurança, Meio Ambiente e Saúde
OB.: Não se aplica à função