

Sistema CNDL



RETRATO DO EMPREENDEDOR DO VAREJO

**Estudo encomendado pelo SPC Brasil e realizado pela
Universiade Federal de Minas Gerais (UFMG)**

O estudo levou em conta dados coletados em junho de 2012 junto a
comerciantes varejistas de todas as 27 capitais brasileiras

Presidentes
CNDL – Roque Pellizzaro Junior
SPC Brasil – Roberto Alfeu Pena Gomes

JULHO 2012



SRTVN - Quadra 701 - Centro Empresarial Norte - Bloco "B" - Sala 337 - Fone: (61) 3213.2000 - Fax: (61) 3213.2009
CEP: 70.719-903 - BRASÍLIA - Distrito Federal - E-mail: cndl@cndl.org.br - web: www.cndl.org.br - Twitter: @CNDLBrasil

Sistema CNDL

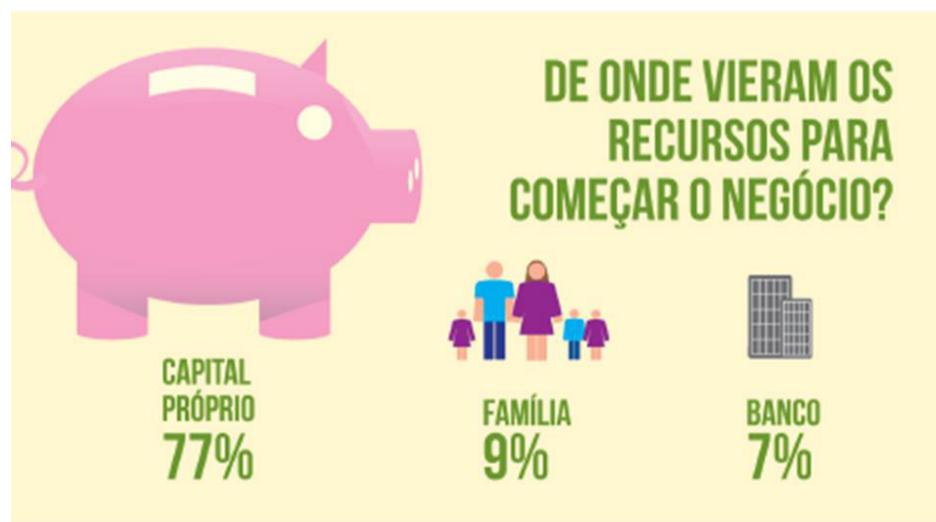


PESQUISA INÉDITA DO SPC TRAÇA PERFIL DO EMPREENDEDOR BRASILEIRO

Estudo inédito encomendado pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) aponta as características do empreendedor de pequeno e médio porte do varejo brasileiro. A pesquisa mostra que o perfil deste empresário é de um **homem de 42 anos**, que possui **ensino médio**, já trabalhou no varejo, tem **faturamento bruto médio de R\$ 60 mil por mês**, emprega familiares e **não usou financiamento bancário** na hora de abrir o próprio negócio.

Apesar de uma significativa **presença feminina de 31%** no empresariado, o estudo aponta que os **homens** lideram o segmento com a fatia de **69%** do setor varejista. Já em relação à escolaridade, **46%** dos entrevistados têm ensino médio ante **43%**, que possuem formação superior ou pós-graduação. Além disso, cerca de **63%** dos empresários entrevistados estão no negócio atual **há mais de 10 anos** e **67%** já havia trabalhado no varejo ou tiveram negócios herdados da família. “Esses dados refletem o grau de maturidade do empreendimento do lojista. Empresas que passam do segundo ano de operação conseguem desenvolver a atividade comercial por mais tempo”, pontua o economista da CNDL e do SPC, Nelson Barrizzelli.

O levantamento também aponta que **77% dos empreendedores** tiveram que usar capital próprio ou pediram empréstimos aos familiares (**9%**) na hora de abrir o empreendimento. Do total de empresários entrevistados, **apenas 7% disseram ter utilizado linhas de crédito bancário**. “Apesar de toda publicidade do Governo sobre uma política de redução de juros e de direto acesso ao crédito, o resultado que chegamos é de que o empreendedor não está sendo alcançado pelo sistema financeiro nacional”, avalia o presidente da Confederação Nacional dos Lojistas (CNDL), Roque Pellizzaro.



Fonte: SPC Brasil

Sistema CNDL



Quanto ao uso de novas tecnologias, o atual cenário varejista surge como uma oportunidade de mercado para empresas desenvolvedoras de softwares e prestadores de serviços/consultorias na área de tecnologia da informação. O estudo mostra que **82% dos empreendedores não utilizam novas tecnologias** como e-commerce, automação comercial informatizada, displays interativos e sites de compras coletivas. “As empresas de T.I pecam por priorizar produtos e serviços para o varejo de grande porte. Não adianta tentar oferecer para uma mercearia o mesmo sistema que serve para uma grande rede de supermercados. Enxergo nas pequenas e médias empresas um mercado de aproximadamente **800 mil varejistas** com grande potencial a ser explorado.”, pondera Roque Pellizzaro.

Por outro lado, o estudo informa que **53% dos empresários pretendem investir no negócio**, mas de outras formas: fazendo ampliações na loja, adquirindo maquinário e contratando mais mão de obra. Esses tipos de investimentos mostram o otimismo dos entrevistados com a economia, uma vez que **57% deles não esperam aumento da inadimplência**. No entanto, mais uma vez a maioria dos varejistas afirmou que esses investimentos serão feitos exclusivamente com capital próprio.

O motivo de tanto investimento próprio, segundo a CNDL, é que o crédito oferecido pelos bancos é limitado, a burocracia é alta e os juros cobrados são caros. “Os bancos seguem um raciocínio mercadológico: preferem emprestar capital de giro a curto prazo (juros maiores) do que liberar crédito para um investimento de longo prazo (juros menores)”, analisa Roque Pellizzaro.

Para o dirigente lojista, o mecanismo deveria funcionar exatamente ao contrário, já que, de acordo com o estudo, o **faturamento bruto** dos varejistas é de aproximadamente **R\$ 60 mil por mês e 50% empregam de um a quatro funcionários por estabelecimento**. “Quer dizer, a massa do varejo brasileiro é formada por empresas pequenas e simples. Uma possível solução para encorajar o acesso desses empreendedores ao crédito seria seguir o exemplo do que hoje é feito com o crédito agrícola, ou seja, deveriam ser oferecidas certas linhas de crédito desburocratizadas e obrigatórias na carteira dos bancos. Caso nada seja feito, este dinheiro não vai chegar para quem mais precisa”, avalia.

A pesquisa inédita do SPC foi realizada pela **Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG)**. O estudo levou em conta dados coletados em **junho de 2012** junto a comerciantes varejistas de todas as **27 capitais brasileiras**.

Sistema CNDL



METODOLOGIA

Plano amostral

Público alvo:

Comércio Varejista de todas as Capitais do Brasil.

Tamanho amostral da Pesquisa:

605 casos, gerando um erro máximo de 3,6%
com uma confiança de 95%.

Alocação amostral:

Pesquisa realizada em todas as capitais com alocação para
cada capital proporcional ao tamanho do seu Comércio Varejista. Coleta
realizada em cada capital aleatoriamente.
A fonte para desenhar o plano amostral foi o total de comércio varejista por
município disponibilizado pelo estudo IPC Maps 2011 preparado pela empresa
IPC Marketing Editora (sucessora da Target Marketing Editora Ltda. desde
janeiro de 2010).

Sistema CNDL



COMO É A EMPRESA VAREJISTA NO BRASIL?

A PESQUISA SPC BRASIL / UFMG TEM ALGUMAS SURPRESAS

RAMOS DE ATIVIDADE

	SUPERMERCADOS E ALIMENTÍCIOS	21%
	TECIDOS, VESTUÁRIOS, CALÇADOS E ARMARINHOS	17%
	ARTIGOS DIVERSOS	13%
	FARMACÉUTICOS, VETERINÁRIOS E ODONTOLÓGICOS	11%
	VEÍCULOS, PEÇAS E ACESSÓRIOS	11%
	MÁQUINAS, ELETRODOMÉSTICOS, LOUÇAS E MÓVEIS	8%
	OUTROS	6%

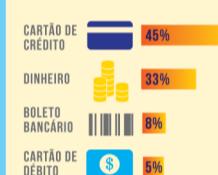
FATURAMENTO BRUTO / ANUAL PME



EMPREGA FAMILIARES 58%



FORMA DE PAGAMENTO



DIFICULDADES HOJE



LIMITAÇÃO ACESSO DE CRÉDITO



JUROS ALTOS



ALTOS IMPOSTOS



CUSTO E QUALIDADE DE MÃO DE OBRA



CONCORRÊNCIA

TECNOLOGIA NO APOIO À VENDA / COMUNICAÇÃO



NÃO USA TECNOLOGIAS

82%



NÃO TEM LOJA VIRTUAL

85%



NÃO USA INTERNET

61%

PRETENDE INVESTIR NA EMPRESA EM 2012



NÃO 47%



SIM 53%



CAPITAL PRÓPRIO 53%



COM BANCOS 25%



COM FINANCEIRAS 3%

EM QUE VAI INVESTIR?



AMPLIAÇÃO DAS INSTALAÇÕES



MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS



MARKETING



ESTOQUES



TREINAMENTO

RECEITOS PARA O FUTURO



CARGA TRIBUTÁRIA



FALTA DE MÃO DE OBRA



JUROS ALTOS



ENDIVIDAMENTO FAMILIAR

INADIMPLÊNCIA NOS ÚLTIMOS 3 MESES



43% 0,1 A 2,5%

INADIMPLÊNCIA NO FUTURO?



57% PERMANECERÁ IGUAL



34% REDUZIRÁ



10% AUMENTARÁ

UFMG UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS

Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas

SPC BRASIL

FIRAE
FORUM FOR INTERNATIONAL RETAIL ASSOCIATION EXECUTIVES

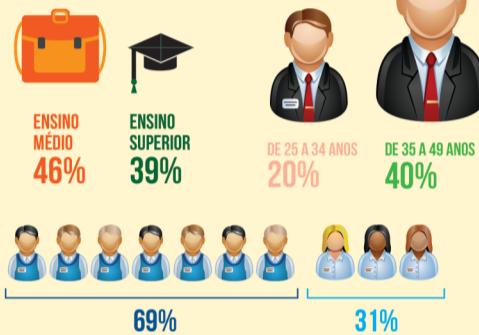
SRTVN - Quadra 701 - Centro Empresarial Norte - Bloco "B" - Sala 337 - Fone: (61) 3213.2000 - Fax: (61) 3213.2009
CEP: 70.719-903 - BRASÍLIA - Distrito Federal - E-mail: cndl@cndl.org.br - web: www.cndl.org.br - Twitter: @CNDLBrasil

Sistema CNDL



PERFIL DO EMPREENDEDOR DO VAREJO BRASILEIRO

QUEM É ELE?



EXPERIÊNCIA EM VAREJO

MAIS DE 10 ANOS **71%**

JÁ TRABALHAVA COM VAREJO ANTES
41%



COMO INICIOU?

ASSUMIU NEGÓCIO DA FAMÍLIA **26%**
NUNCA TRABALHOU EM VAREJO **34%**
TRABALHAVA EM VAREJO **40%**



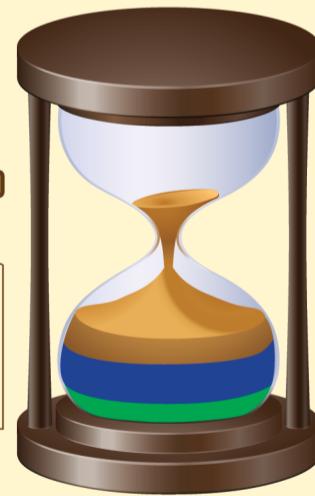
NUNCA TEVE NEGÓCIO ANTES
85%



DE Onde VIERAM OS RECURSOS PARA COMEÇAR O NEGÓCIO?

CAPITAL PRÓPRIO **77%**
FAMÍLIA **9%**
BANCO **7%**

HÁ QUANTO TEMPO TEM O ATUAL NEGÓCIO?



MAIS DE 5 ANOS **80%**
MAIS DE 20 ANOS **28%**
DE 10 A 20 ANOS **35%**
DE 5 A 10 ANOS **22%**

RENDA FAMILIAR MENSAL

DE R\$ 2.201 A R\$ 3.825
16%

DE R\$ 3.826 A R\$ 7.000
30%

DE R\$ 7.001 A R\$11.100
13%

UFMG UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS



SRTVN - Quadra 701 - Centro Empresarial Norte - Bloco "B" - Sala 337 - Fone: (61) 3213.2000 - Fax: (61) 3213.2009
CEP: 70.719-903 - BRASÍLIA - Distrito Federal - E-mail: cndl@cndl.org.br - web: www.cndl.org.br - Twitter: @CNDLBrasil