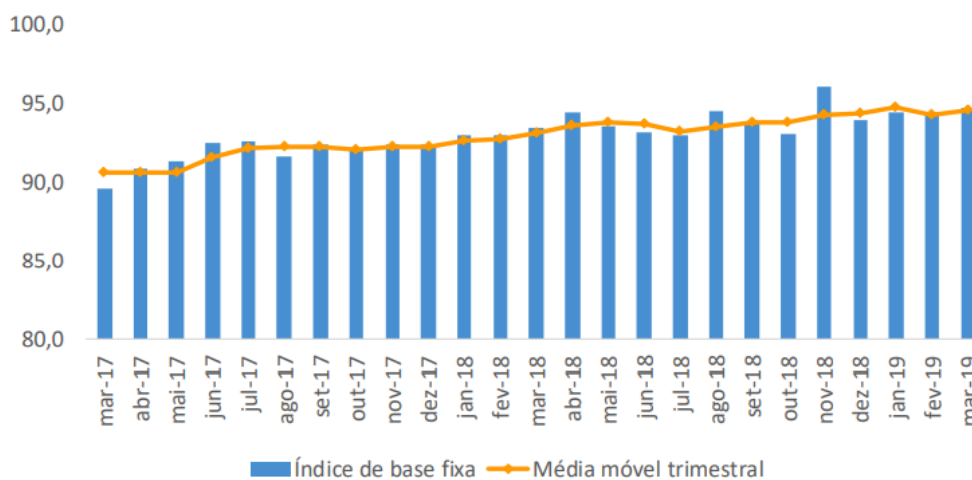


Pesquisa Mensal de Comércio – Março de 2019

Em março de 2019, o volume de vendas do comércio varejista nacional apresentou variação de 0,3%, frente ao mês imediatamente anterior, na série livre de influências sazonais, após estabilidade (0,0%) em fevereiro. Com isso, a evolução do índice de média móvel trimestral mostrou acréscimo de 0,3% no trimestre encerrado em março, após decréscimo de 0,6% no trimestre encerrado em fevereiro, conforme mostra Gráfico 1.

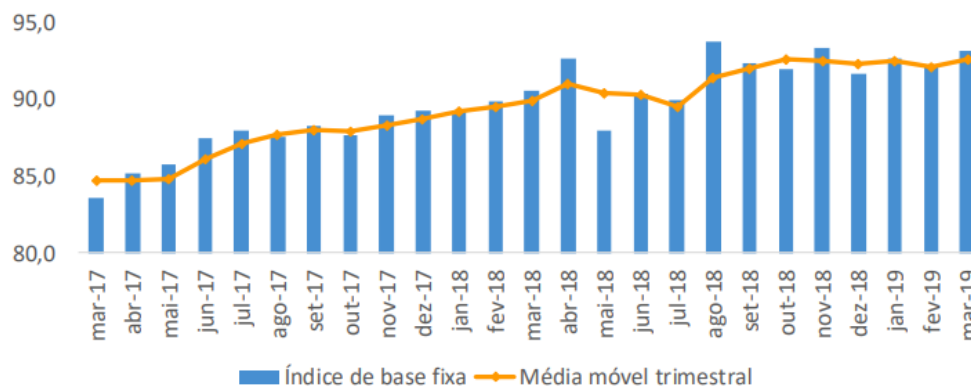
Gráfico 1 – Volume de vendas do varejo com ajuste sazonal – Índice de Base Fixa e Média Móvel Trimestral – Março 2019



Fonte: IBGE.

Considerando o comércio varejista ampliado, que inclui, além do varejo, as atividades de Veículos, motos, partes e peças e de Material de construção, o volume de vendas assinalou aumento de 1,1% em relação a fevereiro de 2019, após decréscimo de 0,5% registrado no mês anterior, contribuindo, assim, para que a média móvel do trimestre encerrado em março (0,5%) sinalizasse aumento no ritmo das vendas quando comparada à média móvel no trimestre encerrado em fevereiro (-0,4%), conforme mostra Gráfico 2.

Gráfico 2 – Volume de vendas do varejo ampliado com ajuste sazonal – Índice de Base Fixa e Média Móvel Trimestral – Março 2019

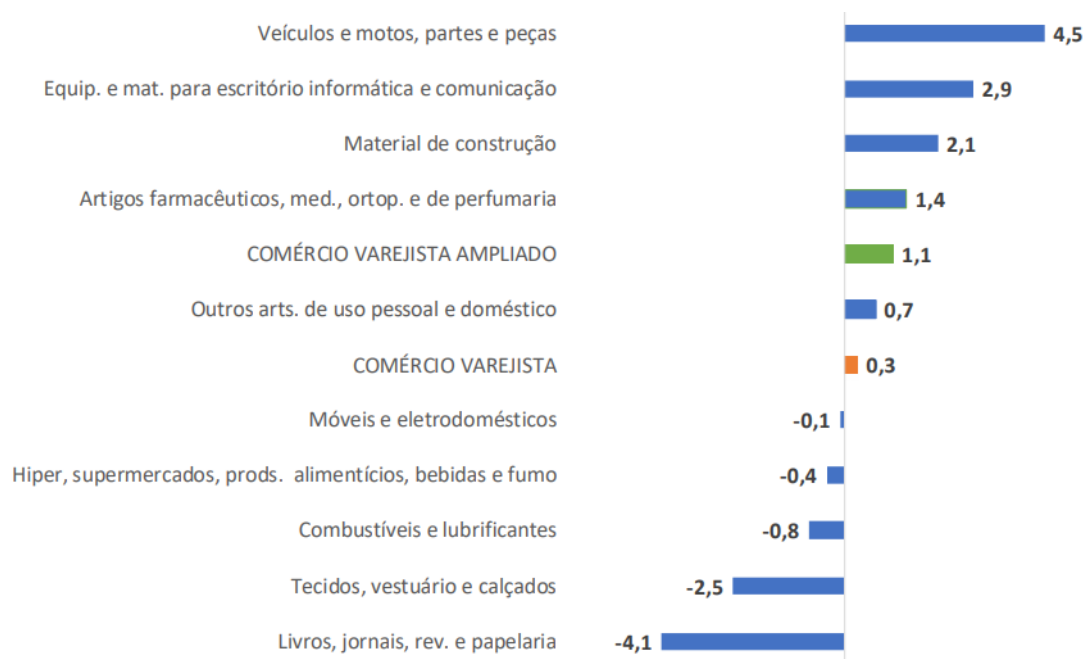


Fonte: IBGE.

Resultados Setoriais

O acréscimo de 0,3% no volume de vendas do comércio varejista na passagem de fevereiro para março de 2019, na série com ajuste sazonal, teve predominância de taxas negativas que atingiram cinco das oito atividades pesquisadas. Entre as atividades que avançaram nessa comparação, destacaram-se Artigos farmacêuticos, médicos, ortopédicos, de perfumaria e cosméticos (1,4%) e Outros artigos de uso pessoal e doméstico (0,7%), seguido em menor medida por Equipamentos e material para escritório, informática e comunicação (2,9%). Pressionando negativamente, destacaram-se, por ordem de peso no total do varejo, Hipermercados, supermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo (-0,4%), Combustíveis e lubrificantes (-0,8%), Móveis e eletrodomésticos (-0,1%), Tecidos, vestuário e calçados (-2,5%) e Livros, jornais, revistas e papelaria (-4,1%), conforme mostra Gráfico 3. Considerando o comércio varejista ampliado, o volume de vendas em março avançou 1,1% frente a fevereiro de 2019, na série com ajuste sazonal, com Veículos, motos, partes e peças registrando crescimento de 4,5% e Material de construção com taxa de 2,1%.

Gráfico 3 – Volume de vendas do comércio varejista e varejo ampliado – Indicador mês/mês imediatamente anterior – Série com ajuste sazonal – Março 2019



Fonte: IBGE.

Frente a igual mês do ano anterior, em março de 2019, o comércio varejista mostrou recuo de 4,5% com predominância de taxas negativas, atingindo seis das oito atividades pesquisadas. Entre as atividades em queda, Hipermercados, supermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo (-5,7%) respondeu por mais de 60% do resultado geral do varejo, as demais quedas foram observadas em Combustíveis e lubrificantes (-4,3%), Móveis e eletrodomésticos (-4,8%), Outros artigos de uso pessoal e doméstico (-3,3%), Tecidos, vestuário e calçados (-5,7%) e Livros, jornais, revistas e papelaria (-36,7%). Por outro lado, Artigos farmacêuticos, médicos,

ortopédicos, de perfumaria e cosméticos (3,8%) e Equipamentos e material para escritório, informática e comunicação (0,6%) foram os setores que mostraram aumento para essa comparação.

O setor de Hipermercados, supermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo, com recuo de 5,7% frente a março de 2018, registrou a primeira taxa negativa após vinte e três meses consecutivos de taxas positivas nessa comparação. Nesse mês, o segmento foi particularmente pressionado pelo deslocamento do feriado móvel da Páscoa, com impactos negativos particularmente nas vendas desse setor, na medida em que a comemoração da Páscoa em 2019 ocorreu em abril enquanto em 2018 o aumento das vendas em razão da comemoração da Páscoa ocorreu, majoritariamente, em março em 2018. Outro fator relevante que também pode ter pressionado negativamente as vendas do setor foi a elevação dos preços de alimentos em domicílio.

Combustíveis e lubrificantes, com recuo de 4,3% no volume de vendas em relação a março de 2018, exerceu a segunda maior contribuição negativa para o resultado total do varejo. Em termos acumulados, o setor mostrou estabilidade para os primeiros três meses de 2019 (0,1%), enquanto o indicador acumulado nos últimos doze meses (-3,7%) ficou praticamente estável em relação a fevereiro (-3,8%) e permanece no campo negativo há 49 meses seguidos.

O segmento de Móveis e eletrodomésticos, com recuo de 4,8% no volume de vendas em relação a março de 2018, respondeu também pelo segundo maior impacto negativo na formação da taxa total do comércio varejista de março de 2019, após aumento de 2,7% registrado no mês de fevereiro. O segmento de Outros artigos de uso pessoal e doméstico, que engloba lojas de departamentos, óticas, joalherias, artigos esportivos, brinquedos, etc., com recuo de 3,3% no volume de vendas em relação a março de 2018, mostrou perda de ritmo em relação ao resultado de fevereiro (10,7%). O indicador acumulado nos últimos doze meses sinalizou taxa de 6,1%, com perda de 1,4p.p. em relação ao resultado de fevereiro (7,5%).

A atividade de Artigos farmacêuticos, médicos, ortopédicos e de perfumaria, com aumento de 3,8% nas vendas frente a março de 2018, exerceu a única contribuição positiva na taxa global do varejo, registrando o vigésimo terceiro resultado positivo consecutivo, na comparação com igual mês do ano anterior. Com isso, o indicador acumulado para os três primeiros meses do ano registrou ganho de 6,9%, maior variação entre as atividades do varejo. Em termos de resultado acumulado nos últimos doze meses, ao passar de 6,4% até fevereiro para 6,3% em março, o setor manteve-se praticamente estável.

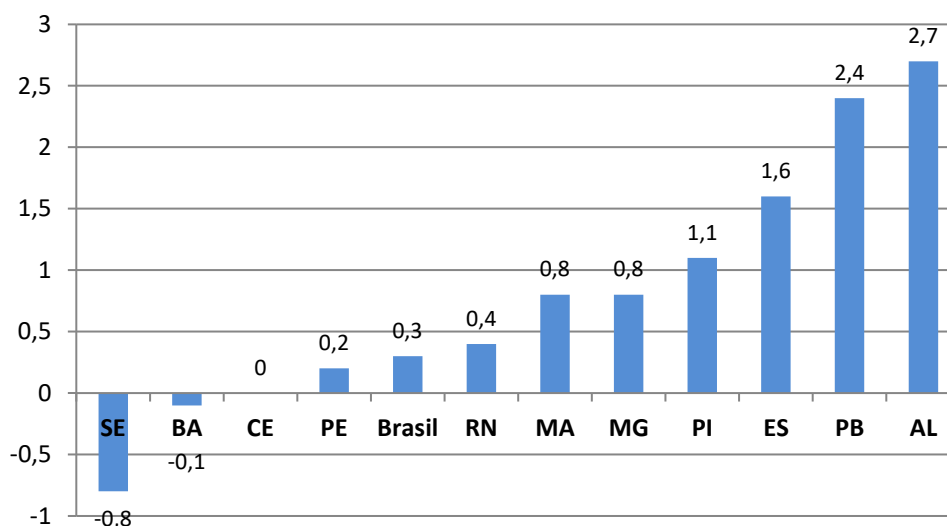
O segmento de Equipamentos e material para escritório, informática e comunicação apresentou acréscimo de 0,6% em relação a março de 2018. Em termos acumulados, a variação ficou em 3,9% para os primeiros três meses de 2019, enquanto o indicador acumulado nos últimos doze meses (0,7%) sinaliza trajetória de recuperação nos últimos três meses.

O setor de Veículos, motos, partes e peças ao registrar recuo de 1,2% em relação a março de 2018, assinalou a primeira taxa negativa após vinte e dois meses registrando crescimento. Com isso, o indicador acumulado para os três primeiros meses do ano mostrou ganho de 8,3%. Com decréscimo de 0,4% em relação a março de 2018, o segmento de Material de Construção voltou a mostrar queda após resultados positivos em janeiro (2,2%) e fevereiro (9,5%) para essa comparação. A taxa acumulada para o primeiro trimestre do ano de 2019 ficou em 3,5%. Com isso, o indicador acumulado nos últimos doze meses manteve-se praticamente estável.

Resultados regionais

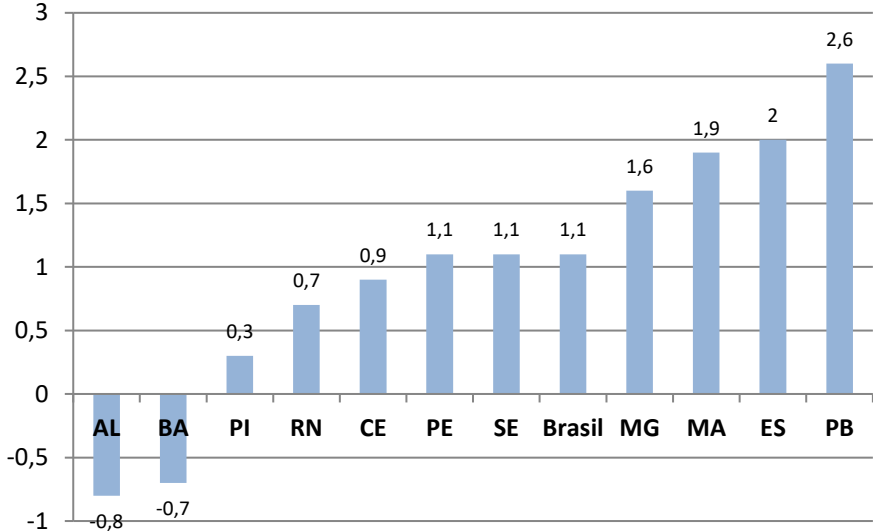
Na passagem de fevereiro para março de 2019, na série com ajuste sazonal, a taxa média nacional de vendas do comércio varejista mostrou acréscimo de 0,3%, com predomínio de resultados positivos em 18 das 27 Unidades da Federação, com destaque, em termos de magnitude de taxa para: Tocantins (5,3%) e Amazonas (4,4%). Por outro lado, pressionando negativamente, figuram nove das 27 Unidades da Federação, com destaque para: Mato Grosso (-3,9%). Para a mesma comparação, no comércio varejista ampliado, a variação entre fevereiro e março foi de 1,1%, com predomínio de resultados positivos em 21 das 27 Unidades da Federação, com destaque para o Acre (5,2%). Por outro lado, pressionando negativamente, figuram seis das 27 Unidades da Federação, com destaque para Amapá (-1,9%), enquanto Ceará ficou estável (0,0%). Os Gráficos 4 e 5 mostram as variações no volume de vendas do Varejo e Varejo Ampliado de fevereiro para março de 2019, respectivamente, para os estados da área de atuação do Banco do Nordeste (região Nordeste, Minas Gerais e Espírito Santo).

Gráfico 4 -Taxa de variação do Volume de Vendas do Comércio Varejista por UF do Nordeste, mais MG e ES – Mês/Mês imediatamente anterior série com ajuste sazonal – Março 2019



Fonte: Etene/BNB, com dados do IBGE.

Gráfico 5 -Taxa de variação do Volume de Vendas do Comércio Varejista Ampliado por UF do Nordeste, mais MG e ES – Mês/Mês imediatamente anterior série com ajuste sazonal – Março 2019



Fonte: Etene/BNB, com dados do IBGE.

Em síntese, o volume de vendas do varejo nacional, em março de 2019, voltou a sinalizar variação positiva, expressa pelo acréscimo de 0,3% na comparação com fevereiro de 2019, após estabilidade observada no mês anterior, com predomínio de resultados negativos entre as atividades. No confronto com igual mês do ano anterior, em março de 2019, o varejo nacional mostrou recuo de 4,5%, interrompendo sete meses consecutivos de taxas positivas e registrando a variação mais acentuada desde dezembro de 2016 (-4,9%). Esse resultado foi parcialmente influenciado pelo efeito calendário.

A publicação completa pode ser acessada nos links:

[Publicação Completa - PMC - março 2019;](#)

[Apresentação - PMC - março 2019](#)

[Série Histórica - PMC - março 2019](#)

Fonte: [IBGE](#)

Cinco dicas para abrir negócio como MEI

Uma pesquisa feita pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) em 2018, mostra que abrir o próprio negócio é um dos principais sonhos de muitos brasileiros. Atualmente, 82% dos pequenos empresários afirmam que se tornar um Microempreendedor Individual (MEI) melhorou sua vida, enquanto que outros 67% dos entrevistados afirmaram que entrar na formalidade ajudou a enfrentar a crise econômica que o país enfrentou nos últimos anos. Números do relatório da GEM (Global Entrepreneurship Monitor), realizada no Brasil pelo Sebrae, revela que 38% do total de brasileiros em idade produtiva estão envolvidos com algum tipo de atividade em pequenos negócios, o que representa cerca de 52 milhões de pessoas.

Segundo pesquisa realizada pelo Sebrae no ano passado, quase 9 em cada 10 empresários concordam que a criação do MEI foi uma boa política governamental. A previsão é até o fim de 2019, o Brasil tenha mais de 8,6 milhões de microempreendedores individuais. Formalizar-se pode ser uma alternativa interessante para quem já tem um negócio informal ou deseja ter o próprio negócio, passando a ter o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), ampliando o número de fornecedores, passando a emitir notas fiscais e, como consequência, aumentando o número de clientes, inclusive o governo. Além disso, o MEI dispõe de maior facilidade na abertura de conta bancária como pessoa jurídica para ter acesso a crédito, máquinas de cartões, entre outros serviços, sujeitos à análise das instituições financeiras. Outra conquista importante desta figura jurídica é que ele passa a contribuir para a aposentadoria por idade ou invalidez, auxílio doença, salário-maternidade, entre outros benefícios previdenciários.

Em meio às comemorações da Semana do MEI, o Sebrae reuniu cinco dicas para quem quer se tornar um Microempreendedor Individual.

1 - Consulta de ocupações permitidas

Mesmo que você atenda a todas as condições para se formalizar é necessário que exerça uma ocupação permitida para ser MEI. Verifique no [Portal do Sebrae](#) se a atividade que você exerce está prevista como Microempreendedor Individual.

2 - Consulta prévia

A consulta prévia tem o objetivo de verificar a possibilidade de funcionamento da empresa no endereço pretendido. Além disso, possibilita conhecer as exigências municipais que precisarão ser cumpridas. Para isso, é necessário procurar previamente a prefeitura de sua cidade.

3 - Registro da empresa

O registro é feito no Portal do Empreendedor (www.portaldoempreendedor.gov.br), exclusivamente, e não há necessidade de entregar a documentação em nenhum órgão.

4 - Documentação necessária

Os documentos necessários são a Carteira de Identidade, CPF, Título de eleitor ou número do recibo de entrega da Declaração de Imposto de Renda (Caso tenha declarado alguma nos últimos dois anos), além do comprovante de residência.

5 – Finalização do processo de registro da empresa

O MEI não possui contrato social. Os únicos documentos que comprovam o registro da empresa são o Certificado de Condição de MEI (CCMEI), impresso após a formalização e o Cartão do CNPJ, impresso na Receita Federal. Mais informações no [Portal do Sebrae](#).



5 dicas Para se tornar um Microempreendedor Individual

- CONSULTA**
1 Verifique se sua atividade está prevista como Microempreendedor Individual
- EXIGÊNCIAS**
2 É necessário procurar previamente a prefeitura de sua cidade.
- REGISTRO**
3 Para registrar o MEI, basta acessar o Portal do Empreendedor
- DOCUMENTAÇÃO**
4 Não há necessidade de entregar a documentação em nenhum órgão.
- FINALIZAÇÃO**
5 Para realizar a formalização de sua empresa com rapidez e segurança, siga as orientações da cartilha

SEBRAE

Artigo

Inovação

Demóstenes Moreira de Farias*

(*) Professor Mestre de Marketing Estratégico e Estratégia Empresarial em Cursos de MBA. Graduado em Administração, MBA em Marketing, Mestre em Avaliação de Políticas Públicas. Gerente de Negócios do Ambiente de Negócios com Micro e Pequena Empresa do Banco do Nordeste

Diante de um cenário de negócios competitivo e em mudanças velozes e constantes, muito tem se falado sobre inovação.

Mais e mais empresas decidem, acertadamente, inovar, porque a inovação, hoje, é o grande vetor da diferenciação competitiva. A inovação revitaliza as organizações e pode trazer alto potencial de crescimento de receitas.

Quando se fala em inovação, o que vem à nossa mente é a inovação do tipo disruptiva, que é o tipo mais conhecido. Como indica o nome, quebra paradigmas, influencia a mudança de comportamento do consumidor, cria mercados e desafia os concorrentes estabelecidos. A inovação disruptiva permite baratear produtos ou serviços historicamente inacessíveis à maior parte da população, a exemplo dos smartphones e apps.

Claro que esse tipo de inovação é muito valorizada, afinal, os modelos de negócios disruptivos têm causado verdadeiras reviravoltas nos mercados ao gerar serviços e produtos fortemente atrativos aos consumidores por ampliar a entrega de valor, apresentando, assim, grandes vantagens e benefícios, comparados aos convencionais.

Mas é sempre bom lembrar que as empresas que fazem a inovação disruptiva são raras. Há outros tipos de inovação que podem dar grande contribuição aos resultados das empresas. A inovação sustentadora melhora produtos que já existem, mantêm a empresa competitiva e preserva a rentabilidade. A inovação de eficiência reduz custos e/ou aumenta a produtividade e a margem.

O Banco do Nordeste mantém uma linha de crédito especialmente direcionada às empresas que têm uma proposta inovadora e que buscam recursos para implementá-la. Além do financiamento de pesquisa, desenvolvimento e inovação de produtos e serviços, softwares, tecnologias, licenças, patentes e *know how*, biotecnologia e nanotecnologia, química fina, novos fármacos e medicamentos. O crédito pode ser aplicado também na estruturação de processos inovadores, na reestruturação organizativa que apresente ganhos significativos e até nas ações de marketing e capacitação associadas à proposta de inovação da empresa.

As melhores condições de crédito para as empresas que desejam inovar na produção de produtos e serviços inovadores estão no Banco do Nordeste: a melhor taxa de juros do país, prazo de reembolso de até 15 anos com até 5 anos de carência e financiamento de até 100% do empreendimento, entre outras vantagens.

[Saiba mais](#)

ESCRITÓRIO TÉCNICO DE ESTUDOS ECONÔMICOS DO NORDESTE - ETENE | Economista-Chefe: Luiz Alberto Esteves. Gerente de Ambiente: Tibério Rômulo Romão Bernardo. Célula de Gestão de Informações Econômicas: Bruno Gabai (Gerente Executivo), José Wandemberg Rodrigues Almeida. Projeto Gráfico: Gustavo Bezerra Carvalho. Estagiários: Francisco Kaique Feitosa Araujo, Marcus Vinicius Adriano Araujo. Jovem Aprendiz: Sarah Lucena Barros. Colaboração: AMBIENTE DE NEGÓCIOS COM MICRO E PEQUENA EMPRESA | Gerente de Ambiente: Marcelo Azevedo Teixeira. Célula de Estruturação de Negócios com Micro e Pequena Empresa: José Maurício de Sousa Filho (Gerente Executivo), Demóstenes Moreira de Farias.

Aviso Legal: O BNB/ETENE não se responsabiliza por quaisquer atos/decisões tomadas com base nas informações disponibilizadas por suas publicações e projeções. Desse modo, todas as consequências ou responsabilidades pelo uso de quaisquer dados ou análises desta publicação são assumidas exclusivamente pelo usuário, eximindo o BNB de todas as ações decorrentes do uso deste material. O acesso a essas informações implica a total aceitação deste termo de responsabilidade. Os conceitos e opiniões emitidos nesse documento não refletem necessariamente o ponto de vista do BNB. É permitida a reprodução das matérias, desde que seja citada a fonte.



@bancodonordeste



@imprensaBNB

SAC 0800 728 3030
Ouvidoria 0800 033 3033
bancodonordeste.gov.br

ÉTICA
EU E VOCE SOMOS
OS RESPONSÁVEIS



**Banco do
Nordeste**