

## Financiamentos do FNE para implantação, manutenção e modernização dos atacarejos.

Maria Inez Simões Sales

Mestre em Avaliação de Políticas Públicas, Coordenadora de Estudos e Pesquisas do BNB/ETENE.

E-mail: marinezsales@bnb.gov.br

**Resumo:** No Brasil, os primeiros estabelecimentos de comércio varejista com o formato de atacarejo foram instalados, nos anos 1970, como clubes de compras. Após os anos 2000, ocorreu expansão do segmento atacarejo além do eixo das capitais estaduais. Em 1990, havia 31 lojas instaladas, passando para 1.447 lojas, em 2023. O setor estimou, por meio de pesquisa de mercado, que 72,0% dos consumidores brasileiros haviam feito compras, nessas lojas pelo menos uma vez (Nocchi, 2023 a). Em 2022, o segmento do atacarejo sustentou a performance do varejo brasileiro com o maior crescimento em valor entre todos os canais. O varejo alimentar cresceu 13,0% em faturamento, e teve uma queda de 2,0% em relação ao volume de vendas, mas, ao se analisar somente o canal atacarejo, o faturamento cresceu 25,0%, e o volume de vendas, 6,0%. Com relação à participação dos atacarejos no varejo alimentar, de 2018 a 2023, o atacarejo ganhou 12,4 pontos percentuais de participação, saindo de 34,2%, para 46,6% (Nocchi 2023a). Para avaliar a contribuição do FNE para o segmento dos atacarejos, na área de atuação da Sudene, identificando o perfil das empresas e a motivação para a demanda de crédito, foi realizada uma pesquisa dos financiamentos para esse tipo de negócio a partir de um banco de dados dos estabelecimentos do setor comércio que contrataram operações do FNE. Este artigo apresenta os resultados de uma análise comparativa entre 29 empresas do segmento atacarejo que contrataram 113 operações, com recursos do FNE, perfazendo um total de R\$ 397,1 milhões, em valores corrigidos, pelo IGP-DI, na posição 31 de dezembro de 2023.

**Palavras-chave:** atacarejo; avaliação; comércio; comércio varejista; FNE.

### 1 Introdução

Os estabelecimentos do tipo atacarejo representam inovações do setor comércio ao lado do e-commerce. No Brasil, esse tipo de negócio surgiu nos anos 1970, com os clubes de compras, e após os anos 2000, os atacarejos se disseminaram fora do eixo das capitais dos estados. Com preços diferenciados para compras em maior quantidade de um mesmo produto, tanto para pessoas físicas como jurídicas, o ramo do atacarejo se consolidou como uma alternativa de compras, principalmente de gêneros alimentícios, com um melhor custo-benefício do que as formas tradicionais de supermercados (Nocchi, 2023).

Os atacarejos, segundo a padronização da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), estão inseridos no segmento do comércio varejista. De acordo com a CNAE (IBGE, 2024), o setor comércio “organiza-se nas modalidades de atacado ou de varejo, de acordo com o tipo de público a ser atendido” e compreende as atividades que envolvem “compra e venda de mercadorias, sem transformação significativa; manutenção e reparação de veículos automotores; e operações ou manipulações, quando realizadas pela própria unidade comercial”.

#### ESCRITÓRIO TÉCNICO DE ESTUDOS ECONÔMICOS DO NORDESTE - ETENE

**Expediente:** Tibério Rômulo Romão Bernardo (Gerente de Ambiente). Célula de Avaliação de Políticas e Programas: Ailton Saboya Valente Junior (Gerente Executivo). Carlos Idefonso Araújo Bandeira, Célia Mara Ladeia Colen, Maria Inez Simões Sales, Maria Odete Alves e Wendell Márcio Araújo Carneiro (Equipe Técnica). Carolina Braz de Castilho e Silva, José Maria da Cunha Junior, Maria Renata Bezerra Melo e Mateus Freitas de Vasconcelos (Bolsistas BNB/IEL). Breno Pereira Aragão (Bolsista de Nível Superior). Célula de Gestão de Informações Econômicas: Marcos Falcão Gonçalves (Gerente Executivo). Gustavo Bezerra Carvalho (Projeto Gráfico), Hermano José Pinho (Revisão Vernacular) e Marcia Melo de Matos (Normalização Bibliográfica).

**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, exigindo o BNB de todas as ações decorrentes do uso deste material. O acesso a essas informações implica a total aceitação deste termo de responsabilidade. É permitida a reprodução das matérias, desde que seja citada a fonte. SAC 0800 728 3030; Ouvidoria 0800 033 3030; [bancodonordeste.gov.br](http://bancodonordeste.gov.br)

O comércio atacadista consiste na atividade de venda de mercadorias novas ou usadas, sem transformação, às pessoas jurídicas, dos setores do comércio varejista, da indústria, da agropecuária e de serviços, além de clientes institucionais, profissionais liberais ou a outros atacadistas. São ainda classificados como atacadistas, os representantes comerciais ou agentes do comércio que compram ou vendem mercadorias. Em linhas gerais, o comércio por atacado fornece mercadorias a uma outra empresa que a repassa ao consumidor final (IBGE, 2024).

Por sua vez, o comércio varejista é a revenda de mercadorias novas e usadas, sem transformação, direto ao consumidor final, ou seja, ao público em geral, para consumo, uso pessoal ou doméstico. Nessa modalidade, inserem-se também os atacarejos, como unidades comerciais que revendem tanto para pessoas jurídicas como para pessoas físicas (IBGE, 2024).

Um papel fundamental dos atacarejos é o de proporcionar abastecimento aos pequenos comerciantes, que utilizam o canal como repositório de suas mercadorias, sem a necessidade de estocagem, uma vez que, nesse modelo de distribuição, há disponibilidade imediata e fracionada dos principais produtos de consumo doméstico. Além disso, a partir de um estreito relacionamento com as indústrias, conseguem oferecer uma redução nos preços em relação aos supermercados, beneficiando assim o consumidor final que também passou a frequentar sistematicamente essas lojas (Nocchi, 2023a).

Observou-se como tendências no mercado de atacarejo: a expansão das redes de lojas, tanto nas regiões metropolitanas como também nas cidades interioranas, principalmente, nas cidades de médio porte; a aplicação de multicanais de atendimento, alinhando-se à loja física de venda presencial com o e-commerce e o delivery, inclusive com marca própria; e a disponibilização de aplicativos para integrar a compra física e a digital, otimizando a experiência de compra dos clientes (Nocchi, 2023b).

Um caso emblemático ilustra a função do atacarejo. Anos atrás, era comum ver caminhões de distribuição, principalmente de bebidas, circulando nas principais vias das cidades. Atualmente, com a limitação de horário de circulação de caminhões, proibição de estacionamento, principalmente, nas grandes vias de acesso das cidades de maior porte, e o congestionamento do trânsito, os atacarejos passaram a fazer essa função de distribuidores, sendo que o cliente vai até a loja pegar sua mercadoria (Rodriguez e Ghobril, 2024).

O maior desafio das vendas no formato atacarejo consiste em conseguir atender ao seu amplo leque de clientes, como os pequenos comerciantes transformadores de alimentos (pizzarias, lanchonetes e sorveterias dentre outros); os pequenos revendedores de alimentos; os prestadores de serviços; e os consumidores finais de diferentes classes sociais. Para atender todos esses públicos, faz-se necessário desenhar e implantar estratégias de sortimentos, embalagens, promoção, atendimento, layout, precificação, faturamento, estacionamento e exposição, com controle nos custos operacionais e ainda um alinhamento com as indústrias para suprimento e manutenção de preço atrativo e com margem de lucro (Rodriguez e Ghobril, 2024).

Além disso, no dia a dia desses estabelecimentos, faz-se necessário um suporte financeiro, principalmente para capital de giro. Na Região Nordeste, o Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE), operacionalizado pelo Banco do Nordeste do Brasil (BNB) tem contribuído para a implantação, manutenção e modernização desses empreendimentos, de diferentes portes, e inseridos nos mais diversos municípios da Região. Por meio de uma coleta e análise de dados, foi possível identificar que foram realizadas 331.023 operações de financiamentos com recursos do FNE, somente para o setor comércio, no período de 2002 até 2022, sendo 86,0% para o comércio varejista; 8,4%, para o comércio atacadista; e 5,6% para outras atividades, totalizando R\$ 68,0 bilhões, em valores corrigidos na posição dezembro de 2023.

Neste artigo, foram analisados, com base no método comparativo, algumas evidências de financiamentos contratados pelo BNB, com recursos do FNE, para implantação, manutenção e modernização de empresas de atacarejo, na área de atuação da Sudene.

## 2 Modelo de vendas do segmento dos atacarejos

As primeiras experiências de venda por meio dos atacarejos, para pessoas jurídicas e físicas, ocorreram nos anos 1960, na Alemanha, com a denominação de “cash and carry”, pague e leve. Essas unidades comerciais passaram a oferecer produtos em quantidade para os comércios de pequeno porte, com

preços abaixo dos praticados pelos supermercados tradicionais. A partir desse modelo, foram formadas redes, constituídas por várias lojas, que foram instaladas mais próximas ao cliente, evitando grandes deslocamentos, e facilitando as compras imediatas. Esse formato de venda se popularizou nos Estados Unidos, alcançando as pequenas cidades americanas, a partir da instalação das lojas da rede Walmart (Rodriguez e Ghobril, 2024).

O modelo de vendas dos atacarejos chegou ao Brasil, em 1972, com a rede Makro, que, até os anos 2000, funcionava como “clubes de compra”, exclusivos para vendas por CNPJ, ou clientes pessoas físicas, cadastradas nas lojas. Tal modelo tem, como características, a simplicidade e a objetividade no atendimento, e se popularizou como alternativa de compras com menores preços. Foi impulsionado pelas crises econômicas, que provocaram a redução do poder de compra da população e o aumento do endividamento das famílias (Rodriguez e Ghobril, 2024).

Esse canal de vendas continua se posicionando, no mercado, como a opção mais econômica, tanto para o cliente final, quanto para o pequeno varejista. O desafio é manter uma equação custo-benefício bem equilibrada, mantendo um relacionamento adequado com os fornecedores que precisam estar bem alinhadas com o propósito do canal. Para tanto, a indústria e os atacarejos precisam trabalhar em conjunto para identificar oportunidades, com maior eficiência operacional, que impacta positivamente nos preços e na competitividade do setor (Nocchi, 2024).

Além da parceria com a indústria, para garantir que o crescimento continue ocorrendo, o canal precisa se manter atualizado. A omnichannel, por exemplo, que integra meios físicos e digitais para oferecer uma adequada experiência de compra para o consumidor, é um conjunto de práticas que pode ajudar a manter o crescimento do segmento. Para Nocchi (2024), é provável que os atacarejos continuem sendo uma opção para abastecer os lares e os pequenos estabelecimentos do setor de alimentação, com seu modelo baseado em preços baixos e grandes volumes, mas é importante lembrar que o mercado é dinâmico e está sujeito a constantes mudanças.

### 3 Desempenho do segmento de atacarejos

O setor comércio é diretamente afetado pelo consumo das famílias, que por sua vez é influenciado diretamente pelo aumento ou recuo do emprego formal, da produção e da renda. Em 2023, a soma de todos os bens e serviços produzidos pela economia nacional, medida pelo Produto Interno Bruto (PIB), fechou com uma alta de 2,9%, um total de R\$ 10,9 trilhões, e o PIB per capita, ou seja, a distribuição do valor total dividido pelo número de habitantes do País, alcançou R\$ 50.194,00, um avanço de 2,2% em relação a 2022. A atividade agropecuária cresceu 15,1%, comércio e serviços, 2,4% e a indústria, 1,6%. O consumo das famílias apresentou crescimento de 3,1%, de 2022 para 2023. Segundo análise do IBGE, esse resultado é influenciado pela melhoria das condições do mercado de trabalho, aumento da ocupação, da massa salarial além do arrefecimento da inflação (Aquino, 2024).

Em 2022, o segmento do atacarejo sustentou a performance do varejo brasileiro com o maior crescimento em valor entre todos os canais. O varejo alimentar cresceu 13,0% em faturamento e teve uma queda de 2,0% em relação ao volume, mas, ao se analisar somente o canal atacarejo, o faturamento cresceu 25,0%, e o volume de vendas, 6,0%. Com relação à participação dos atacarejos no varejo alimentar, de 2018 a 2023, o atacarejo ganhou 12,4 pontos percentuais de participação, saindo de 34,2%, para 46,6% (Nocchi 2023a).

No Brasil, até 1990, haviam sido instaladas 31 lojas, e em 2023, foi alcançada a marca de 1.447 lojas. O setor estimou, por meio de pesquisa de mercado, que 72,0% dos consumidores brasileiros haviam feito compras, em loja do tipo atacarejo, pelo menos uma vez (Nocchi, 2023 a).

O relatório da Associação Brasileira dos Atacarejos (ABAAS), referente ao desempenho em 2023, apontou que o setor comércio varejista, no formato de atacarejo, faturou R\$ 300,0 bilhões, representou 3,0% do PIB Nacional, gerou 370 mil empregos diretos, esteve presente em cerca de 73,0% dos lares brasileiros, e instalou 162 unidades, somente naquele ano (Nocchi, 2024).

Essa tendência de consumo de produtos alimentares por meio dos atacarejos encontrou, na Região Nordeste, um espaço promissor para o incremento dos negócios. Segundo a Associação Brasileira de Supermercados (ABRAS), em 2023, os atacarejos, em âmbito nacional, responderam por 47,3% dos R\$

695,7 bilhões da receita total do setor supermercadista. Na Região Nordeste, a participação dos atacarejos, na receita total nesse setor, alcançou 60,0% (Rodrigues, 2024b).

A maior rede nacional de atacarejo destacou o Estado da Bahia como um mercado promissor. Instalou dois centros de distribuição e 33 lojas no Estado, empregando mais de 10 mil pessoas. Avaliou que cerca de 80,0% dos produtos vendidos pela rede são negociados regionalmente e 20,0% deles são produtos de marcas locais, proporcionando uma retroalimentação na economia local (Rodrigues, 2024 b).

O desempenho das redes varejistas, incluindo os atacarejos, na Região Nordeste, pode ser evidenciado pelo ranking da ABRAS, que identificou a participação de 15 redes com sedes na Região, entre as 100 maiores redes de supermercados do País. Tais redes agregaram tanto o segmento tradicional dos supermercados como os atacarejos. Destacou-se nesse ranking a rede de lojas com sede no Maranhão, que se posicionou no terceiro lugar no ranking nacional. Destacaram-se, pelo faturamento, entre as maiores nacionais, os seguintes estados da Região Nordeste com a respectiva quantidade de redes varejistas identificadas: Maranhão (1), Pernambuco (2), Bahia (3), Rio Grande do Norte (3), Piauí (2), Ceará (3), Paraíba (1) (Rodrigues, 2024a).

## 4 Metodologia de coleta, tratamento e análise dos dados

Diante dessas oportunidades de negócios na Região, justifica-se evidenciar a participação do BNB, por meio do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE), no setor varejista, com destaque para o segmento dos atacarejos. Além disso, com este trabalho, buscou-se traçar um perfil desses estabelecimentos e identificar a sua motivação para o crédito.

O FNE, operacionalizado pelo BNB, foi criado pela Constituição de 1988, e regulamentado pela Lei nº 7.827, de 27 de setembro de 1989. Referida Lei autorizou a realização de operações de crédito apenas para os setores da indústria e da agropecuária. A inclusão dos setores do comércio e de serviços ocorreu, após a aprovação da Lei nº 10.177/2001. No ano seguinte, em 2002, o BNB passou a operar, no âmbito do FNE, com todos os setores da economia (Sales, 2024).

Por meio de uma pesquisa de dados das operações do FNE, foi possível identificar que foram realizadas 331.023 operações, totalizando R\$ 68,0 bilhões, em valores corrigidos, no período de 2002 até 2022. Essas operações foram contratadas no âmbito dos programas FNE Comércio, FNE MPE Comércio e FNE EI Comércio (Sales, 2024).

As operações contratadas com recursos do FNE para o setor comércio foram identificadas e evidenciou-se que 86,0% foram realizadas por empresas do segmento do comércio varejista; 8,4%, comércio atacadista; e 5,6%, em outras atividades (Sales, 2024).

Tendo em vista o crescimento do segmento varejista ocasionado pelas vendas no formato atacarejo, que sustentou a performance do varejo brasileiro com o maior crescimento em valor entre todos os canais (Nocchi, 2023a), foi definida a realização dessa pesquisa de levantamento de informações acerca da contribuição do FNE para a implantação, manutenção e modernização dos atacarejos na área de atuação da Sudene. Desse modo, optou-se pelo método da comparação de informações entre um grupo de estabelecimentos do segmento atacarejo.

Para identificar os financiamentos do FNE na atividade de atacarejo, foi necessário realizar uma pesquisa textual, na razão social e no nome fantasia das empresas, para identificar estabelecimentos que assim se autodenominassem. Nessa pesquisa textual foram elencados 99 clientes com essa denominação.

Após consulta aos documentos das propostas de crédito do FNE, ao sistema de cadastro do BNB, à internet e às agências, foi possível encontrar evidências de que 31 dessas empresas desenvolviam atividade no segmento de atacarejo, contrataram operações do FNE para o setor comércio, no período de 2012 a 2022, e 29 delas estavam com o CNPJ no status ativo e 2 inativos, na posição 31 de novembro de 2024, segundo o site da Econodata.

Com os dados referentes às 29 empresas ativas do segmento de atacarejo que contrataram financiamentos do FNE, foi realizada uma pesquisa avaliativa utilizando o método comparativo. Tal método, segundo Sátiro e D'Albuquerque (2020), consiste no uso de comparações entre certo número de casos a fim de inferir sobre algum fator comum a eles. Neste trabalho foram utilizados dados quantitativos e análises qualitativas referentes ao tempo de constituição, quadro de empregados, localização territorial do financiamento, com destaque para o Semiárido e a categoria da cidade sede da empresa, possibilitando traçar um perfil das empresas de atacarejo instaladas no Nordeste e que contrataram financiamento do FNE.

## 5 Análise comparativa das empresas de atacarejo com financiamento do FNE

Das 29 empresas de atacarejo, que contrataram financiamentos do FNE, e que foram selecionadas para esse estudo, 96,6% desenvolviam atividades do comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios, e 3,4%, do comércio varejista de mercadorias em geral, sem predominância de produtos alimentícios, na categoria de lojas de variedades.

De acordo com os dados do sistema de cadastro do BNB, essas empresas tinham, em média, 10 anos de constituição. Cerca de 13,8% dessas empresas, tinham menos de 5 anos de constituição; 72,4%, mais de 5 anos e menos de 15 anos; e 13,8% mais de 15 anos. Destacaram-se duas empresas que contavam com mais de 30 anos de constituição (Tabela 1).

A pesquisa de informações sobre as empresas por CNPJ, por meio do portal da Econodata, possibilitou a identificação de 14 empresas, correspondendo a 48,3% das empresas selecionadas, possuíam filiais, que totalizaram 100 unidades, perfazendo uma média 7 filiais por CNPJ.

Por meio do sistema de cadastro do BNB, foi possível identificar a formação de 17 grupos econômicos, dentre as 29 empresas selecionadas para esse estudo, correspondendo a 58,6%. Tais grupos consistiam em empresas com CNPJ diferentes vinculadas a um ou mais sócios dos atacarejos em análise (Tabela 1).

Tabela 1 – Financiamento do FNE para os atacarejos, perfil das empresas selecionadas (2012-2022)

Faixa de tempo de constituição	Empresas com CNPJ ativos			Expansão dos negócios	
	Quantidade de empresas selecionadas	Distribuição por faixa de tempo de constituição (%)	Tempo médio de constituição	Grupos econômicos	Quantidade de filiais
menos de 5 anos	4	13,8	4,2	2	Sem filiais
mais de 5 até 10 anos	16	55,2	7,3	9	34
mais de 10 até 15 anos	5	17,2	12,1	3	40
mais de 15 até 30 anos	2	6,9	15,9	1	2
acima de 30 anos	2	6,9	34,5	1	54
<b>Total</b>	<b>29</b>	<b>100,0</b>	<b>10,2</b>	<b>17</b>	<b>100</b>

Fonte: BNB-Sistema de Cadastro (2024); portal Econodata (2024).

Quanto ao porte, medido pelo total do faturamento comprovado junto ao Banco, verificou-se que 6 empresas poderiam ser classificadas como MPE, pois faturavam até R\$ 4,8 milhões; outras 22 empresas de médio porte, com faturamento maior que R\$ 4,8 milhões até R\$ 300,0 milhões; e uma empresa com faturamento de grande porte, acima de R\$ 300,0 milhões.

Os dados referentes ao quadro de empregados das 29 empresas de atacarejo, que contrataram financiamento do FNE, foram pesquisados na internet, no sistema de cadastro ou estimada uma média de acordo com o valor do faturamento da empresa, quando não foi possível identificar a quantidade de empregados em nenhuma dessas fontes. Desse modo, a estimativa da média de empregados nas empresas com faturamento até R\$ 4,8 milhões, foi de 15 empregados; as empresas com faturamento acima de R\$ 4,8 milhões até R\$ 300,0 milhões obtiveram uma média de 137 empregados; e, em uma empresa com faturamento acima de R\$ 300,0 milhões, foi identificada a quantidade de 5.600 empregados.

No período 2012 a 2022, essas 29 empresas do segmento atacarejo contrataram 113 operações, com recursos do FNE, que totalizaram R\$ 397,1 milhões, em valores corrigidos, pelo IGP-DI, na posição 31 de dezembro de 2023, com o valor médio de R\$ 3,5 milhões por operação. Tais operações tiveram como finalidades específicas registradas no momento da contratação da operação (Tabela 2):

- provimento de recursos para a manutenção do dia a dia das empresas, o que correspondeu a 66,4% das operações e 8,0% dos valores contratados;
- modernização das empresas, correspondendo a 13,3% das operações e 47,2% dos recursos;
- instalação de lojas filiais, que demandou 8,0% das operações e 24,8% dos recursos;
- expansão do mercado e da logística de distribuição, que correspondeu a 7,1% e 0,8% dos recursos;
- ampliação da sede ou filiais das empresas, com 4,4% das operações e 19,2% dos recursos; e

- relocalização da matriz da empresa, 1 operação.

Tabela 2 – Financiamento do FNE para os atacarejos, por finalidade (2012-2022)

Finalidade dos financiamentos	Operações		Contratações		Valor médio por operação (R\$ milhões)
	Quantidade	Participação sobre o total (%)	Valor (R\$ milhões)	Participação sobre o total (%)	
Implantação	9	8,0	98,3	24,8	10,9
Relocalização	1	0,9	0,5	0,1	0,5
Expansão	8	7,1	3,0	0,8	0,4
Ampliação	5	4,4	76,1	19,2	15,2
Modernização	15	13,3	187,5	47,2	12,5
Manutenção	75	66,4	31,7	8,0	0,4
<b>Total</b>	<b>113</b>	<b>100,0</b>	<b>397,1</b>	<b>100,0</b>	<b>3,5</b>

Fonte: BNB-Sinc (2024).

No momento da contratação, além de especificar a finalidade da operação, é necessário evidenciar os itens a serem financiados, de modo a cumprir as especificações do financiamento. Na implantação de filiais, o maior volume de recursos foi para construção civil, instalações e equipamentos, ou seja, todo o processo necessário para o estabelecimento funcionar, com um montante de R\$ 93,5 milhões. O restante dos recursos com a finalidade de implantação foi destinado para instalações ou equipamentos isolados ou integrados, para atender apenas parte do processo de instalação sem a construção civil. Destacaram-se os recursos demandados para as instalações com a finalidade de ampliar o estabelecimento de atacarejo, demandando recursos na ordem de R\$ 76,1 milhões. Com a finalidade de modernização, os recursos do FNE contribuíram com a aquisição de equipamentos, com o maior volume de recursos empregados que totalizou R\$ 160,8 milhões (Tabela 3).

Tabela 3 – Financiamento do FNE para os atacarejos, por produto financiado (2012-2022)

Finalidade da operação	Produtos	Operações		Contratações	
		Quantidade	Percentual sobre total (%)	Valor (R\$ milhões)	Percentual sobre total (%)
Implantação	Construção civil, instalações e equipamento	4	3,5	93,5	23,5
	Equipamentos	2	1,8	0,3	0,1
	Equipamentos e instalações	1	0,9	0,8	0,2
Relocalização	Instalações	2	1,8	3,6	0,9
	Instalações	1	0,9	0,5	0,1
Expansão	Veículo	8	7,1	3,0	0,8
Ampliação	Instalações	5	4,4	76,1	19,2
	Sistema fotovoltaico	2	1,8	1,5	0,4
	Softwares	1	0,9	25,2	6,3
Modernização	Equipamentos	12	10,6	160,8	40,5
	Formação de estoque	68	60,2	30,8	7,8
	Giro	7	6,2	0,9	0,2
<b>Total</b>		<b>113</b>	<b>100,0</b>	<b>397,1</b>	<b>100,0</b>

Fonte: BNB-Sinc (2024).

As operações de financiamentos com recursos do FNE para o comércio varejista de atacarejos foram realizadas com o CNPJ da matriz, embora a aplicação dos recursos tenha sido realizada no estabelecimento filial. Em vista disso, observou-se que, 55,6% dos valores foram contratados em região classificada, segundo o IBGE, como Metrópole, onde estão localizadas as sedes das médias e grandes redes de atacarejos.

No Semiárido, foram contratados 24,7% dos recursos, destacando-se as seguintes regiões, conforme classificação do IBGE: Agreste pernambucano; Borborema; Centro Norte e Centro Sul baiano; Oeste

Potiguar; Sul, Centro Sul e Sertão cearenses; Sudoeste piauiense; e as regiões metropolitanas da zona leste do Maranhão, de Feira de Santana, de Fortaleza, do Agreste Alagoano; e uma capital de estado.

Evidenciou-se o processo de interiorização da instalação dos estabelecimentos de atacarejos, observando-se as regiões do Semiárido acima elencadas, como também os municípios de outras regiões, onde foram contratados 19,7% dos recursos, destacando-se: Leste Potiguar; Mata Pernambucana; Nordeste Baiano; regiões metropolitanas da Grande São Luís; de Fortaleza; de Guarabira; de Recife; de Salvador e Sudoeste Piauiense.

Tabela 4 – Financiamento do FNE para os atacarejos por região (2012-2022)

C	Operações		Contratações	
	Quantidade	Percentual sobre total (%)	Valor (R\$ milhões)	Percentual sobre total (%)
Metrópoles	10	8,8	220,8	55,6
Outras regiões	21	18,6	78,1	19,7
Semiárido	82	72,6	98,2	24,7
<b>Total</b>	<b>113</b>	<b>100,0</b>	<b>397,1</b>	<b>100,0</b>

Fonte: BNB-Sinc (2024).

As operações do FNE para o comércio varejista dos atacarejos, quanto à área de influência das cidades, onde foram realizadas essas operações, foram evidenciadas, segundo a categorização do IBGE: as Metrópoles, centros urbanos com relacionamentos entre si e uma extensa área de influência direta; Centros Regionais são centros com áreas de influências de âmbitos regionais; e Centros Locais são a grande maioria das cidades sedes dos municípios cuja centralidade e atuação não extrapolam os limites do seu município, servindo apenas aos seus habitantes (IBGE, 2020). Nessa análise, evidenciou-se a participação dos financiamentos do FNE, nas diversas áreas de influência das sedes dos municípios, tanto nos grandes centros como nos centros locais.

Tabela 5 – Financiamento do FNE para os atacarejos, segundo a área de influência da cidade sede do município (2012-2022)

Área de influência da sede do município	Operações		Contratações	
	Quantidade	Percentual sobre total (%)	Valor (R\$ milhões)	Percentual sobre total (%)
Metrópole	10	8,8	220,8	55,6
Regiões metropolitanas	10	8,8	44,0	11,1
Centros regionais	19	16,8	59,9	15,1
Centros locais	74	65,5	72,5	18,3
<b>Total</b>	<b>113</b>	<b>100,0%</b>	<b>397,1</b>	<b>100,0</b>

Fonte: BNB-Sinc (2024).

## 6 Considerações finais

A avaliação dos financiamentos do FNE para o segmento de atacarejo deparou-se com uma limitação referente à inexistência de uma classificação específica para esse segmento, sendo tratado junto das demais classes do comércio varejista pela CNAE.

Optou-se pela pesquisa textual da palavra atacarejo, na razão social da empresa ou na denominação reconhecida pelo mercado, dos clientes do setor comércio com operações contratadas com recursos do FNE, seguindo-se de uma análise documental para identificar se o empreendimento realizava tanto atividades de comércio atacadista como também de varejista. Tal procedimento possibilitou a identificação de 29 empresas com operações do FNE, no período de 2012 a 2023, do segmento atacarejo. Procurou-se, com esse trabalho, identificar o perfil desses estabelecimentos e a motivação para a busca do crédito.

Os empreendimentos de pequeno porte demandaram crédito para formação de estoques, enquanto os empreendimentos de médio e grande portes, buscaram o crédito para implantação de filiais e modernização.

Com os dados pesquisados, evidenciou-se a atratividade do FNE para as empresas de atacarejo de médio porte; para as empresas com mais de 15 anos de constituição; com quadro de empregados superior a 100; e rede de atendimento, com várias lojas em um mesmo município, em regiões metropolitanas ou cidades médias. O atacarejo de grande porte, financiado pelo FNE, atua como uma grande rede no Estado, já as empresas de atacarejo financiadas com recursos do FNE com porte de MPE atendiam em municípios de pequeno porte.

Observou-se a ausência de informações, nos perfis das empresas, que possibilitassem uma investigação sobre os resultados dos financiamentos, como quantidade de empregados e detalhamento do objeto do financiamento. As informações sobre as filiais são apenas indicativas, por não haver comprovação dessa informação. Não há registros sobre a quantidade de filiais, nos sistemas do BNB, que foram objeto dessa pesquisa, possivelmente, em razão das operações do FNE serem formalizadas, geralmente, pelo CNPJ da unidade matriz.

Convém, para aperfeiçoar as pesquisas avaliativas sobre o FNE, adotar uma sistemática de tomada de informações no momento da contratação do crédito para observar o desenvolvimento do empreendimento ao longo de um período determinado, obtendo-se assim informações acerca dos resultados do crédito. Essa dificuldade apontada de carência de informações no momento da contratação para comparação pós-financiamento, não se restringe ao segmento de atacarejo, mas também aos demais setores e atividades financiadas.

## Referências

AQUINO, Yara. **Aumento do consumo das famílias contribui para crescimento de 2,9% do PIB.** Brasília: Agência GOV. MDS, 1 mar. 2024. Disponível em: <https://agenciagov.ebc.com.br/noticias/202403/aumento-do-consumo-das-familias-contribui-para-crescimento-de-2-9-do-pib>. Acesso em: 12 nov. 2024.

IBGE. Coordenação de Geografia. **Regiões de influência das cidades 2018.** Rio de Janeiro: IBGE, 2020. Disponível em: [https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv101728\\_folder.pdf](https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv101728_folder.pdf). Acesso em: 9 dez 2024.

IBGE. **Recortes Metropolitanos e Aglomerações Urbanas.** Rio de Janeiro: IBGE, 2023. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/geociencias/organizacao-do-territorio/divisao-regional/18354-recortes-metropolitanos-e-aglomeracoes-urbanas.html> . Acesso em: 2 dez. 2024.

IBGE. **CNAE. Seção G:** Comércio; reparação de veículos automotores e motocicletas. Brasília: IBGE, 2024. Comissão Nacional de Classificação. Disponível em: <https://cnae.ibge.gov.br/?view=secao&tipo=cnae&versaosubclasse=10&versaoclasse=7&secao=G>. Acesso em: 28 out. 2024.

NOCCHI, Vânia. Evolução do atacarejo no Brasil. **Revista ABAAS – Associação Brasileira dos Atacarejos,** ano 6, Edição 17, jul./ago. 2023(a). Disponível em: <https://abaas.com.br/revista-17/>. Acesso em: 23 out. 2024.

NOCCHI, Vânia. Perfil: em família. **Revista ABAAS – Associação Brasileira dos Atacarejos,** ano 6, Edição 17, jul./ago. 2023(b). Disponível em: <https://abaas.com.br/revista-17/> . Acesso em: 23 out. 2024

NOCCHI, Vânia. Ranking da ABAAS revela: canal Atacarejo continua crescendo. **Revista ABAAS – Associação Brasileira dos Atacarejos,** ano 7, Edição 19, abr./maio 2024. Disponível em: <https://abaas.com.br/revista-17/>. Acesso em: 28 out. 2024.

RODRIGUES, Luciano. Nordeste tem 15 redes de supermercados entre as 100 maiores do País. **Diário do Nordeste**, Fortaleza, 15 de abril de 2024 (a). Disponível em: <https://diariodonordeste.verdesmares.com.br/negocios/nordeste-tem-15-redes-de-supermercados-entre-as-100-maiores-do-pais-confira-quais-1.3499512>. Acesso em: 4 dez. 2024.

RODRIGUES, Aquiles. Porque Atacadão, maior atacarejo do Brasil, viu chave do seu crescimento no estado da Bahia. Exame, Repórter Bússola, publicado em 3 de maio de 2024 (b) às 07h00. Disponível em: <https://exame.com/bussola/por-que-atacadao-maior-atacarejo-do-brasil-viu-chave-do-seu-crescimento-no-estado-da-bahia/>. Acesso em: 4 dez. 2024.

RODRIGUEZ, José Antonio L. e GHOBRIL, Alexandre N. **O Crescimento do Atacarejo no Mercado Brasileiro: Evolução, Desafios e Inovações no Modelo de Negócio.** São Paulo, Mackenzie, trabalho de pós-graduação, 2024. Disponível em: [https://www.mackenzie.br/fileadmin/ARQUIVOS/Public/6-pos-graduacao/upm-higienopolis/mestrado-doutorado/admin-desen-negocios/2024/35\\_O\\_CRESCIMENTO\\_DO\\_ATACAREJO\\_NO\\_MERCADO\\_BRASILEIRO.pdf](https://www.mackenzie.br/fileadmin/ARQUIVOS/Public/6-pos-graduacao/upm-higienopolis/mestrado-doutorado/admin-desen-negocios/2024/35_O_CRESCIMENTO_DO_ATACAREJO_NO_MERCADO_BRASILEIRO.pdf). Acesso em: 23 out. 2024

SALES, Maria Inez S. Avaliação de Resultados dos Financiamentos do FNE no Setor Comércio. Fortaleza, BNB, **Artigos Etene**, n.3, 2024. Disponível em: <https://bnb.gov.br/s482-dspace/handle/123456789/2074>. Acesso em: 13 nov. 2024.

SÁTYRO, Natália G. D.; D'ALBUQUERQUE, Raquel W. O que é um Estudo de Caso e quais as suas potencialidades? **Revista Sociedade e Cultura**, v.23, 2020. Disponível em: <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwiA69bEgqOKAxW9JrkGHXGBCZUQFnoECDQQAQ&url=https%3A%2F%2Frevistas.ufg.br%2Ffcs%2Farticle%2Fdownload%2F55631%2F34815%2F281196&usg=AOvVaw27LmGgizIKBDzD6u3xzqQ1&opi=89978449>. Acesso em: 10 dez 2024.

## Portal para consulta de dados:

Econodata: Disponível em: <https://www.econodata.com.br/consulta-empresa?searchWord=16584355000105>. Acesso em: 10 out 2024.