Retalhistas de Material Ótico

Apoio de Emergência a PME

- Centro de Estudos Aplicados -

Ricardo F. Reis e Rute Xavier

CATÓLICA LISBON
BUSINESS & ECONOMICS

Maio 2020

ÍNDICE

- Sumário Executivo
- Contextualização
- Análise Económica e Financeira do Setor
- Ecossistema
- Inquérito ao Setor
- Recomendações

Recomendações

Sumário Executivo

Contexto pré-COVID

- Setor financeiramente saudável:
  - 1 581 empresas core no setor (2018) – número estável desde 2015
    - baixíssima taxa de mortalidade ou natalidade de empresas
  - Composto por Micro (89,25%) e Pequenas (9,87%) e Médias (0,82%) empresas
  - 71,04% empresas com mais de 5 anos
  - Representa 580 M€ de vol. negócio
  - Empregabilidade: 8 380 postos de trabalho, com reduzido nível de precaridade (0,87%)

- Robustez financeira e elevados níveis de investimento
  - 43,9% de autonomia financeira
  - Elevados níveis de investimento 22.9 M€

Sumário Executivo

Contexto pré-COVID

- Solvabilidade:
  - PMP do setor nos 94 dias.
  - 62.5 dias de despesas correntes em Caixa

  - Liquidez geral: 1.798
  - Liquidez reduzida: 1.207
  - Liquidez imediata: 0.442

  - PME do setor em 178 dias.
  - PMR do setor em 42 dias.

  - Ciclo de Caixa negativo em 126 dias

  - Elevada taxa de incobráveis (clientes a mais de 6 meses no total dos clientes em perto dos 10%)

(dados da Central de Balanços CEA, para empresas retalhistas -48772 e similares- e seus principais fornecedores -32501)

Sumário Executivo

Com declaração do Estado de Emergência

- Quebras de vendas (durante o período de Estado de Emergência) entre 68% e 72%, com principal incidência nas empresas mais pequenas

- Impacto nas Vendas do ano em cerca 55% (variando entre 45% num cenário otimista e os 65% num cenário de 2ª vaga de confinamento em outubro-novembro-dezembro)
  - Valor de perda de vendas de 2020 entre 250 e 400 milhões de euros

- Estimativa média de recuperação do setor nunca antes de 2024

Sumário Executivo

Com declaração do Estado de Emergência (principais preocupações)

- Manutenção dos postos de trabalho
- Dificuldade de prioritizar a saúde visual perante a população
- Saúde visual da população comprometida após novas exigência decorrentes do confinamento
  - (menor exposição luminosa, desgaste e cansaço visual por utilização de intensiva de meios audiovisuais)
- Impactos extra-setoriais:
  - Mercado de trabalho: 8 380 postos de trabalho
  - Mercado arrendamento: 59,3% imóveis arrendados
  - Mercado financeiro: serviço de dívida de 25,2% do Ativo

Sumário Executivo

Necessidades para re-"normalização" do Setor

- Fluxo de Clientes – tráfego em loja e ticket médio
  - Cheque oculista – com uma despesa possível total entre 85 -100 milhões de euros assumindo 100% de uso
  - Comunicação (saúde visual)

- Capital imediato a médio-longo prazo
  - Manutenção de postos de trabalho
  - Implementação de medidas de segurança e proteção individual
  - Cumprimento do serviço de dívida

- Fiscais
  - Revisão do IVA
  - Flexibilização de prazos de pagamento de impostos

Sumário Executivo

Recomendações

- Urgente conseguir mobilizar a procura

- Situação de tesouraria em erosão com a procura fossilizada

- Recuperação pode passar por medidas emergenciais menos positivas:
  - Reduzir investimento (provavelmente vai-se perder 20 milhões de investimentos destas empresas)
  - Reduzir pessoal e fechar alguns estabelecimentos
  - Reduzir investimento em inventários
  - Reduzir condições de recebimento a clientes
  - Reduzir almofadas de tesouraria
  - Aumentar endividamento

- Oportunidades:
  - Assumir novas práticas de gestão que tornem o setor mais resiliente, mais dinâmico e mais competitivo
  - Reforço da ótica enquanto elemento de proximidade à comunidade
  - Relevo da ótica enquanto elemento crítico da promoção da saúde ocular junto dos Portugueses

ÍNDICE

- Sumário Executivo
- Contextualização
- Análise Económica e Financeira do Setor
- Ecossistema
- Inquérito ao Setor
- Recomendações

Recomendações

Contextualização

- Ecossistema. Empresas core “Comércio a retalho de material ótico fotográfico, cinematográfico e de instrumentos de precisão em estabelecimentos especializados”;

- Declaração do Estado de Emergência DPR nº14-A/2020 de 18 de Março, e com o DL nº2-A/2020 de 20 de Março.

Fontes de informação

- Inquérito às empresas do setor
  - 352 respostas válidas de 512 inquéritos completos

- Banco de Portugal (Link)
  - Quadros Setoriais para o CAE 48772 e CAE 32501

- Central de Balanços CEA
  - 292 empresas das 352 respostas válidas
  - 1346 empresas de 1592 empresas na fileira

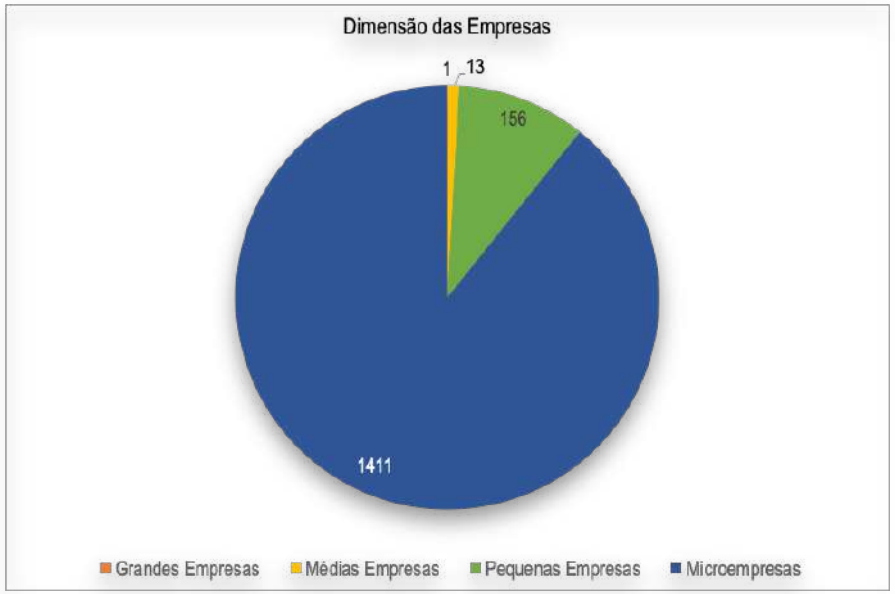
ÍNDICE

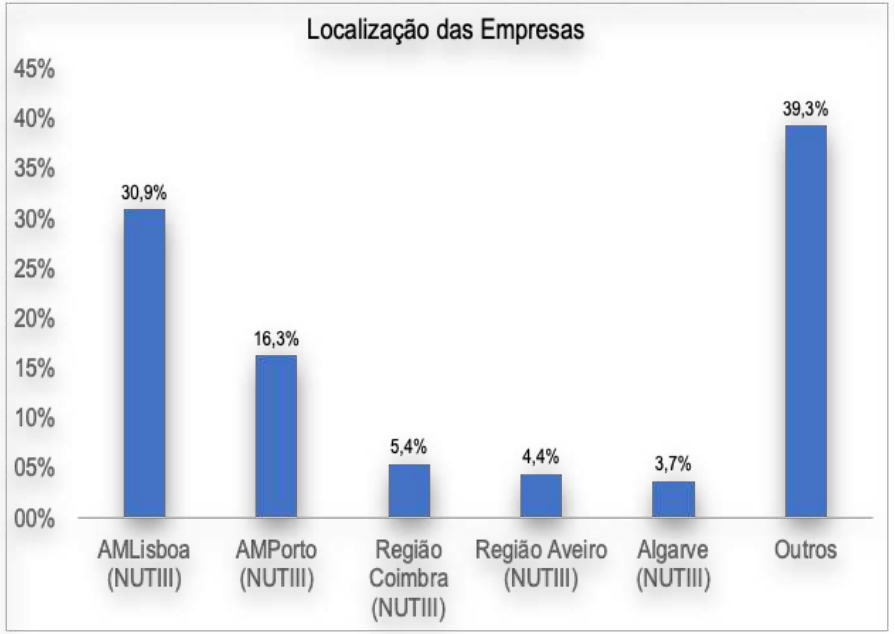
- Sumário Executivo
- Contextualização
- Análise Económica e Financeira do Setor
- Ecossistema
- Inquérito ao Setor
- Recomendações

Análise Económica e Financeira do Setor

- Dados dos Quadros Setoriais do Banco de Portugal (**dados BdP**)
  - CAE 48772 e CAE 32501
  - Valores de 2012-2018

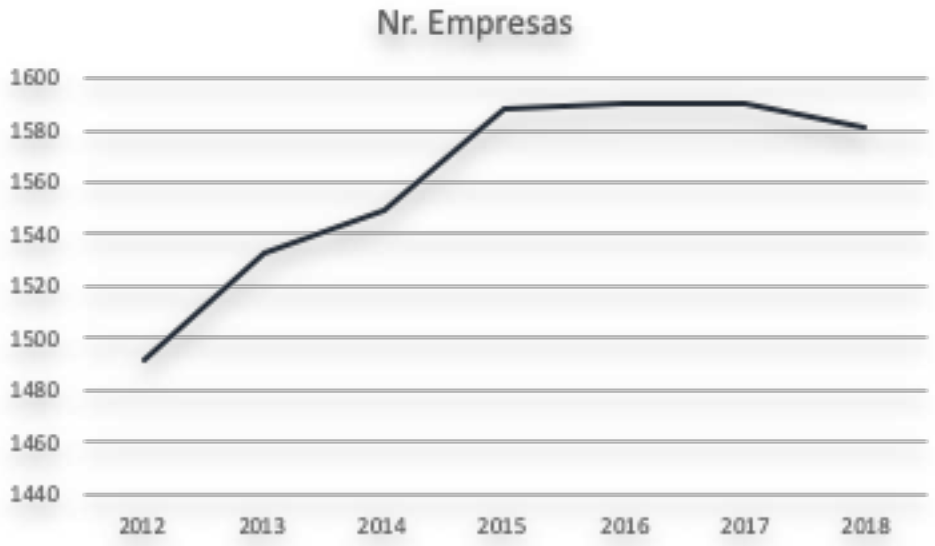
- Central de Balanços CEA (**dados CEA**)





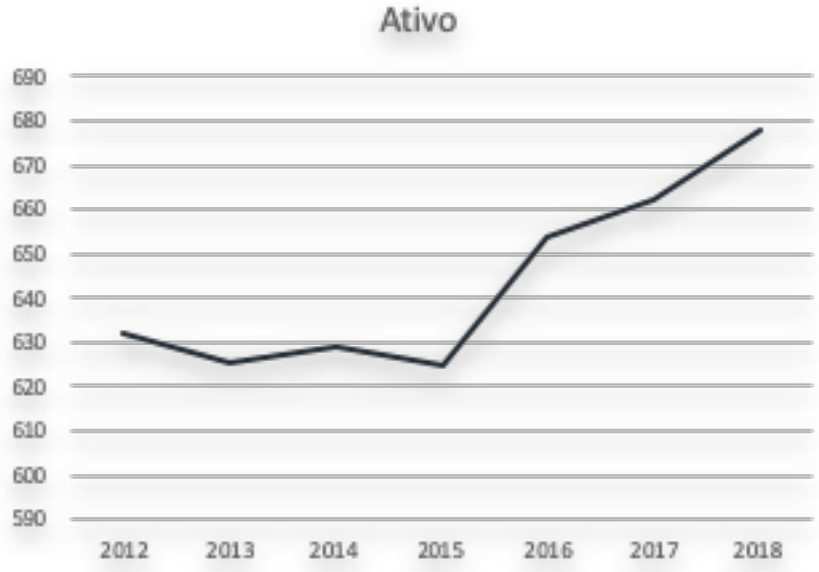
Dimensão e localização dos agentes (dados BdP)

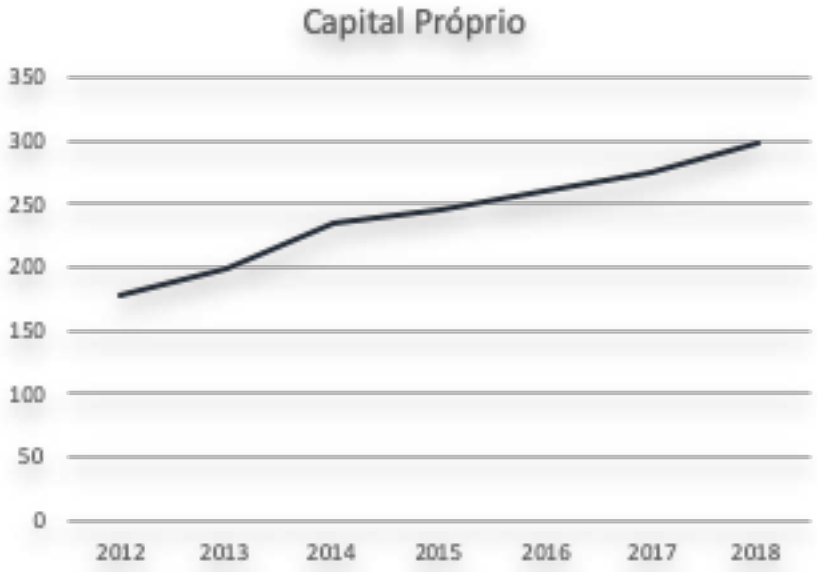
- Setor fragmentado, dominado por microempresas (1 grande empresa no setor e 1411 microempresas)
- Concentrado em grandes centros urbanos (AM Lisboa, AM Porto, Coimbra, Aveiro e Algarve)

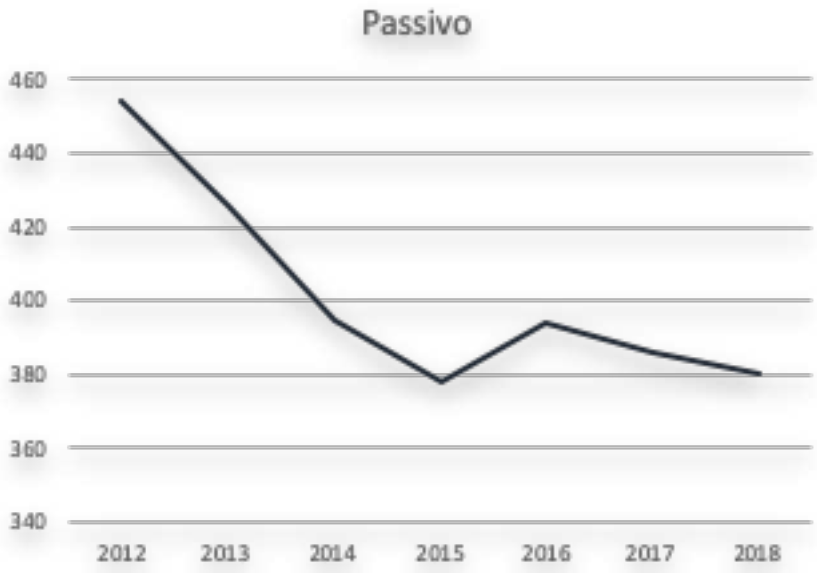


Evolução 2012 – 2018 (dados BdP)

- 1 581 empresas no setor (2018) – número estável desde 2015
- Setor com aparente crescimento de alguma robustez financeira





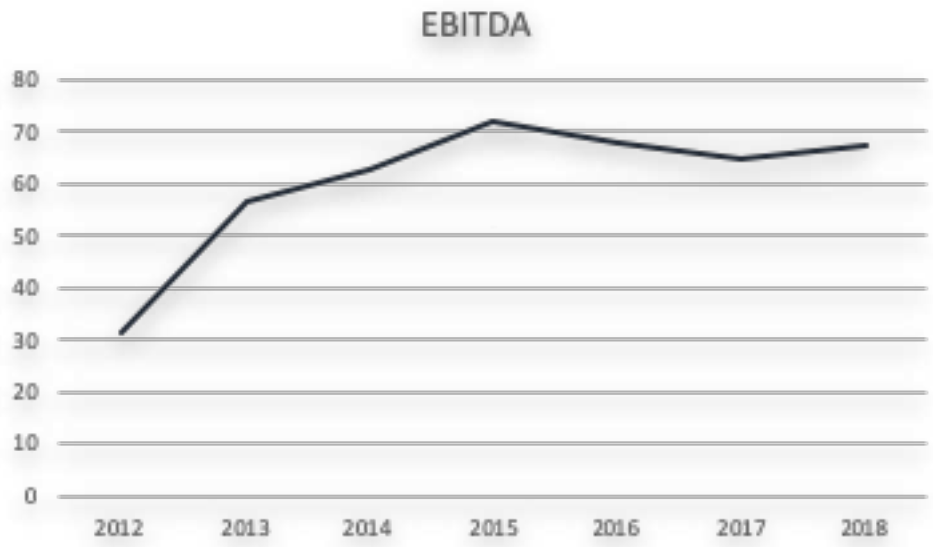


- CEA -

- Retalhistas de Material Ótico -

Evolução 2012 – 2018: Resultados (dados BdP)

- Robustez financeira
- Vendas consistentemente incrementais, fixando-se nos 580 M€ em 2018



- CEA -

- Retalhistas de Material Ótico -

Evolução 2014 – 2018: Rentabilidade (dados BdP)

- Altas margens brutas (acima de 35%), que são depois consumidas maioritariamente em gastos com pessoal e depreciações

- Rentabilidade líquida das vendas aparenta baixa remuneração dos sócios, não obstante:
  - Com empresas unipessoais, os gastos com pessoal geralmente representam também uma remuneração de sócios, enquanto fator trabalho e não fator capital
  - A rentabilidade dos capitais próprios continua em valores entre 8 e 12% em todos os anos (ROE18= 9.33%)

Evolução 2014– 2018: Investimento (dados BdP)

- Incremento do investimento sem aparecimento de novas empresas, pouco acima das depreciações, mantendo um crescimento consistente dos ativos fixos

- Taxa de investimento (investimento/ativo fixo sem propriedades) indica renovação de equipamento cada 6 a 8 anos
  - Setor dinâmico (renovação e crescimento endógeno das empresas)

- Pico de investimento em 2016
  - investimento acumulado em 5 anos de 132 milhões face total de montante depreciado 118 milhões

- CEA -

- Retalhistas de Material Ótico -

Evolução 2014– 2018: Financiamento (dados BdP)

- Nível de financiamento cobre os investimentos feitos em ativos fixos e ainda os valores de inventários.
  - Aliás a comparabilidade do valor de financiamento com o dos inventários denota que o grande problema destas empresas é o **excesso de stocks**

- Financiamento tem vindo a decrescer e a cobertura dos encargos financeiros (EBIT/Net Interest) tem vindo a melhorar

- **As empresas aparentam poder suportar mais financiamento.**

- CEA -

- Retalhistas de Material Ótico -

Evolução 2014– 2018: Exportação (dados BdP)

- Setor com boa capacidade exportadora, sobretudo se contarmos com a fileira completa (incluindo o setor a montante 32501 – Fabricação de material ótico e oftálmico)
  - **Incluindo os 2 setores há um volume de exportação que ascende a 20% das vendas da fileira.**

- Impacto sobre exportações é ainda imprevisível, porque depende do impacto na procura dos países compradores. A expectativa é que diretamente no setor do retalho, onde as exportações ascendem a cerca de 18 milhões de euros, essas exportações sofram uma forte contração.

Liquidez e Gestão de Fundo de Maneio

- Setor tem práticas particulares na gestão de ativos correntes:
  - Níveis esmagadores de investimento em inventários
  - Situação muito permissiva de condições de recebimento de clientes
  - Pagamentos pouco dilatados a fornecedores

- Almofada de tesouraria confortável

- Financiamento de necessidades de fundo maneio por endividamento

Liquidez e Gestão de Fundo de Maneio (2018) (dados BdP e CEA)

- Níveis esmagadores de investimento em inventários
  - PMExistências (48772) = 209 dias, (fileira) = 178 dias

- Situação muito permissiva de condições de recebimento de clientes
  - PMRecebimento (48772) = 27 dias, (fileira) = 42 dias
  - Taxa de incobrados acima de 180 dias = 10%,
    - Taxa de incobrados acima de 2 anos = 4%
    - Incobráveis em tribunal = 3%,

- Pagamentos pouco dilatados a fornecedores
  - PMPagamento (48772) = 95 dias, (fileira) = 94 dias

- Almofada de tesouraria confortável
  - 62,5 dias de despesas corrente em tesouraria para fazer face a um ciclo de caixa negativo de 121 dias

➢ Financiamento de necessidades de fundo maneio por endividamento
➢ Compensação com margens elevadas

Conclusões

- Setor sólido financeiramente
- Economicamente viável
- Sobretudo composto por PMEs de estrutura unipessoal
- Alta rentabilidade comercial, mas moderada rentabilidade operacional e líquida
- Gestão de fundo de maneio muito associada a um modelo de máxima proximidade ao cliente, com necessidade exorbitante de inventários
- Capacidade de financiamento e liquidez elevada
- Alta taxa de renovação de equipamento com níveis elevados de investimento

ÍNDICE

- Sumário Executivo
- Contextualização
- Análise Económica e Financeira do Setor
- Ecossistema
- Inquérito ao Setor
- Recomendações

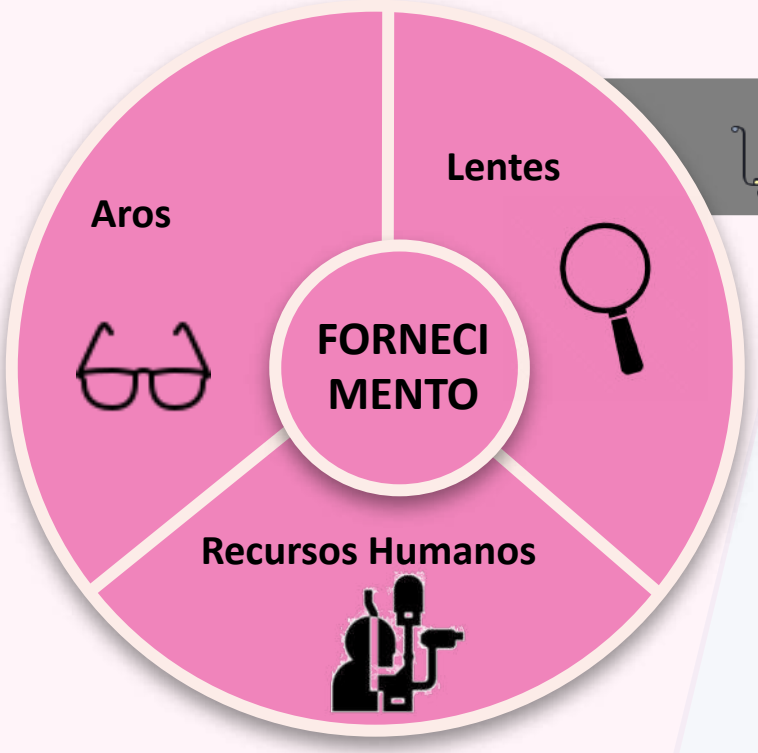
Recomendações

Ecossistema Retalho de Material Ótico

2º LAYER – Fornecimento

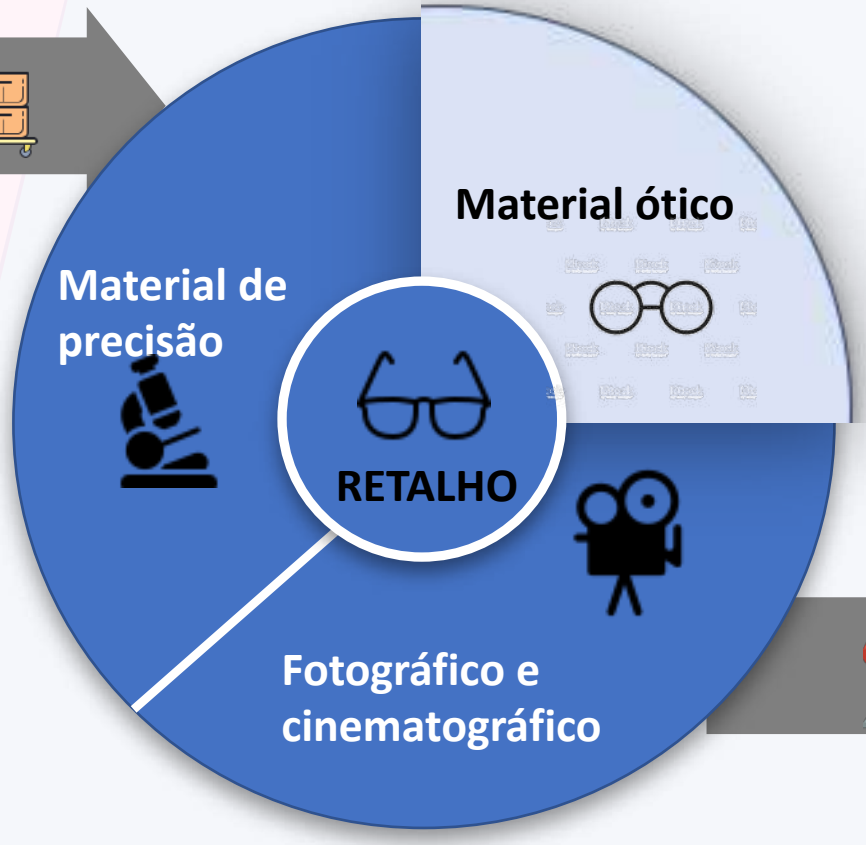
1º LAYER – Retalho

2º LAYER – Clientes



PRINCIPAIS FORNECEDORES

- CEA -



- Retalhistas de Material Ótico -

ECONOMIA

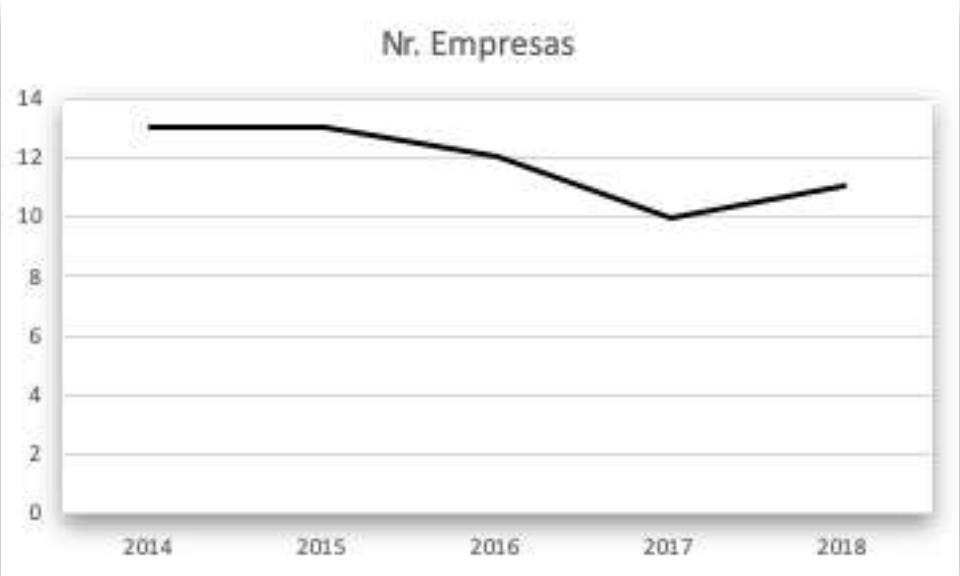
Retalho Material Ótico - core (dados BdP)

CAE	ÓTICAS	Empresas	Vendas M€	EBITDA M€
47782	Comércio a retalho de material ótico fotográfico, cinematográfico e de instrumentos de precisão	1 581	579,1	67,4
		1 581	579,1	67,4

Retalho Material Ótico – Segmento Produção

Dimensão (dados BdP)

CAE	UPSTREAM	Empresas	Vendas M€	EBITDA M€
32501	Fabricação de material ótico e oftálmico	11	197,9	11,8
		11	197,9	12



- CEA -

- Retalhistas de Material Ótico -

Retalho Material Ótico – Segmento Produção

Investimento não Financeiro (dados BdP)

- Incremento consistente do investimento sem aparecimento de novas empresas
- Investimentos líquidos entre 4 000 e 9 000M€.

- CEA -

- Retalhistas de Material Ótico -

ÍNDICE

- Sumário Executivo
- Contextualização
- Análise Económica e Financeira do Setor
- Ecossistema
- Inquérito ao Setor
- Recomendações

Estado de Emergência

- Com a declaração do Estado de Emergência DPR nº14-A/2020 de 18 de Março, e com o DL nº2-A/2020 de 20 de Março.
- Sendo suspensas as atividades de comércio a retalho, os Oculistas foram considerados como exceção, permanecendo em atividade.

Caracterização da Amostra

- Período de 22 a 29 de Abril de 2020
- Tamanho da amostra: 512 inquéritos respondidos
- **352** respostas válidas (excl. brancos, nulos e duplicados)

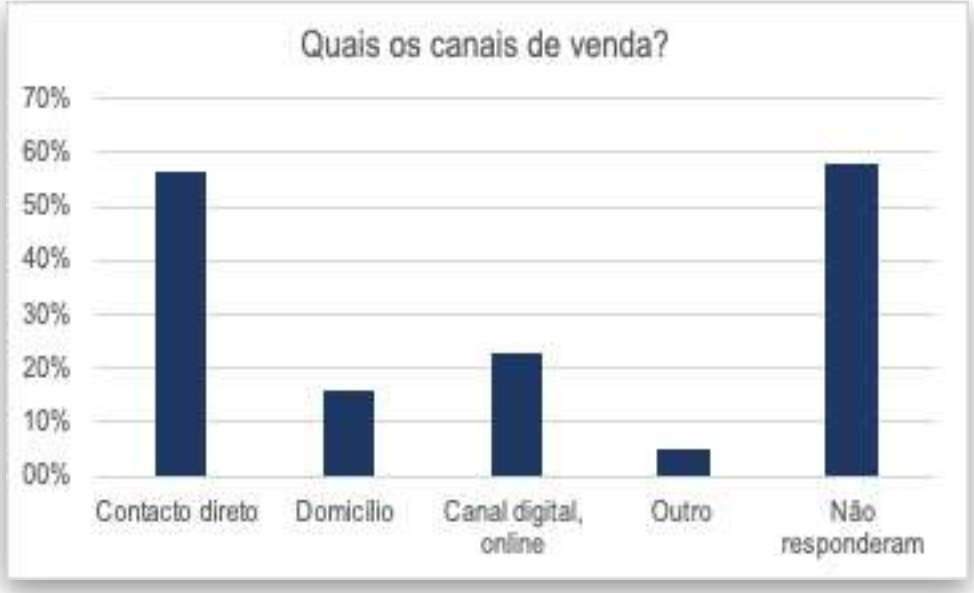
Caracterização do Setor - Capilaridade

- Capilaridade do setor:
  - maioria das empresas om apenas 1 ponto de venda (186).
  - 5 empresas com mais de 15 pontos de venda.

Caracterização do Setor – Grupo Empresarial ou Franchising

- 56% referem pertencer a um grupo empresarial
- 31% a um grupo de franchising

Caracterização do Setor – Canais de Venda



- Canais de venda: evidência do canal físico (56,3%)
- Apenas 22,7% das empresas a referirem canal digital
- 16,0% referem domicílio.

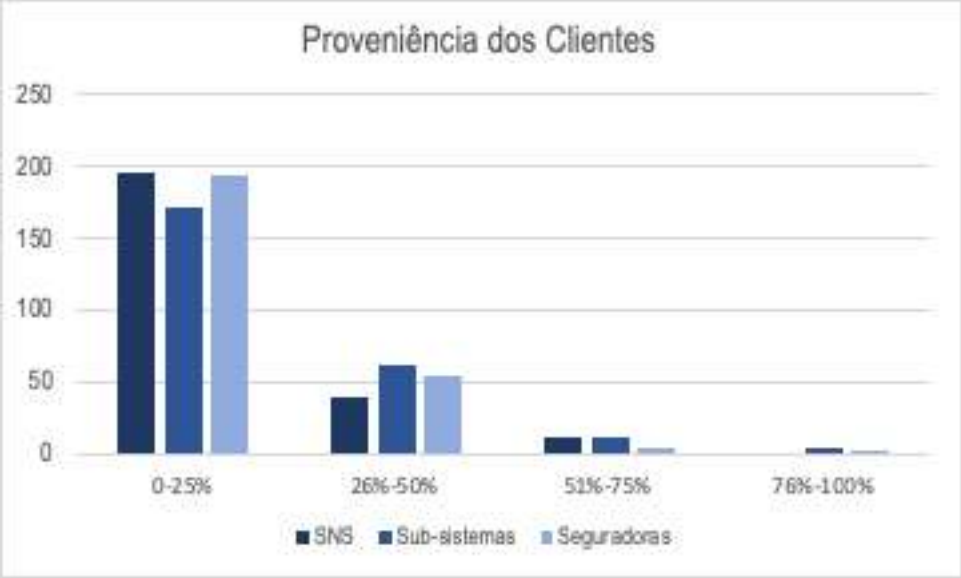
Caracterização do Setor – Colaboradores

- Número de postos de trabalho:
  - Amostra representa 3 186 postos de trabalho de um total no setor 8 380.
- Precaridade no setor:
  - Média de 10,05 colaboradores a tempo inteiro, 0,87 prestadores de serviço em cada empresa.
- Empresas unipessoais:
  - 1,87 n. médio de membros na equipa de gestão
  - 2,53 n. médio de optometristas e ortópetistas
  - 2,33 n. médio de técnicos de ótica
  - 5,75 n. médio de colaboradores administrativos/balcão

Caracterização do Setor – Prazos de Pagamento

- Prazos médios de pagamento heterogéneo
- 14,1% empresas com PMP com <u>1 mês ou inferior</u>
- Apenas algumas empresas (28%) dispõem de <u>central de compras</u>

Caracterização do Setor – Proveniência dos Clientes



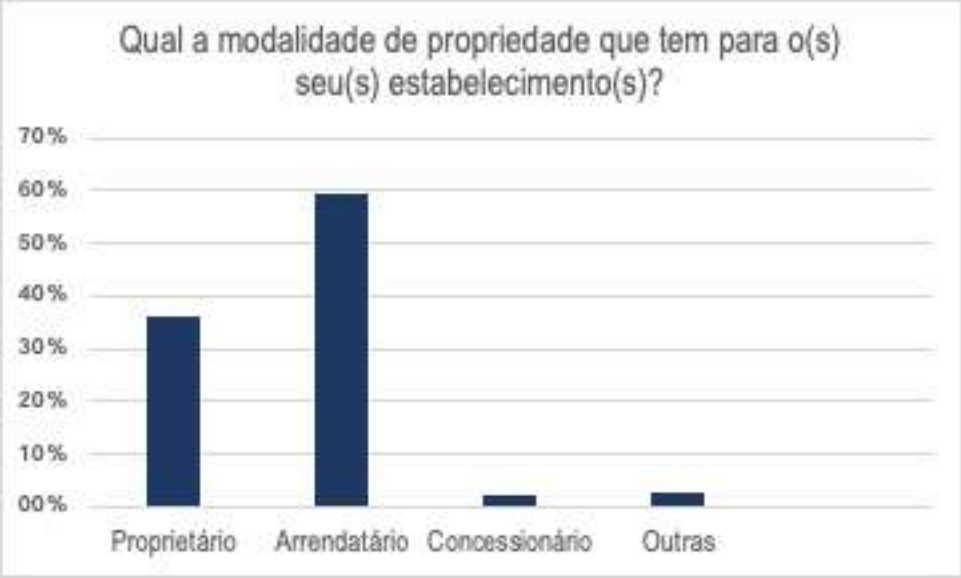
	SNS	Sub-sistemas	Seguradoras
0-25%	195	172	194
26%-50%	40	62	54
51%-75%	12	12	4
76%-100%	1	5	2

	Locais	Ocasionais	Recomendados	Parcerias
0-25%	20	258	144	211
26%-50%	41	11	75	47
51%-75%	66	1	20	3
76%-100%	145	0	21	1

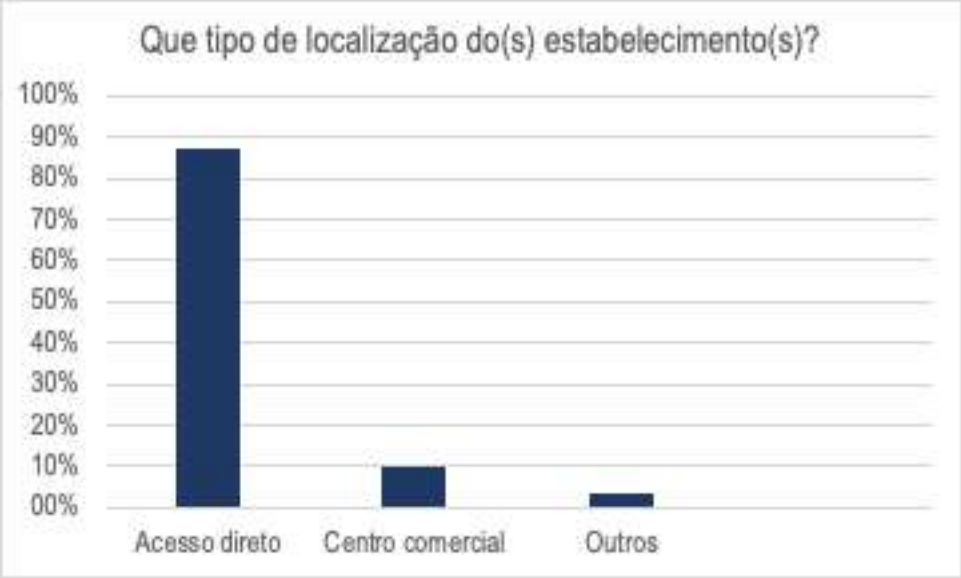
- CEA -

- Retalhistas de Material Ótico -

Caracterização do Setor – Propriedade do Espaço



- Maioritariamente arrendamentos (59,3%) (Mercado de arrendamento)
- 35,9% proprietários



- 86,9% com acesso direto para a rua
- 9,9% em centros comerciais

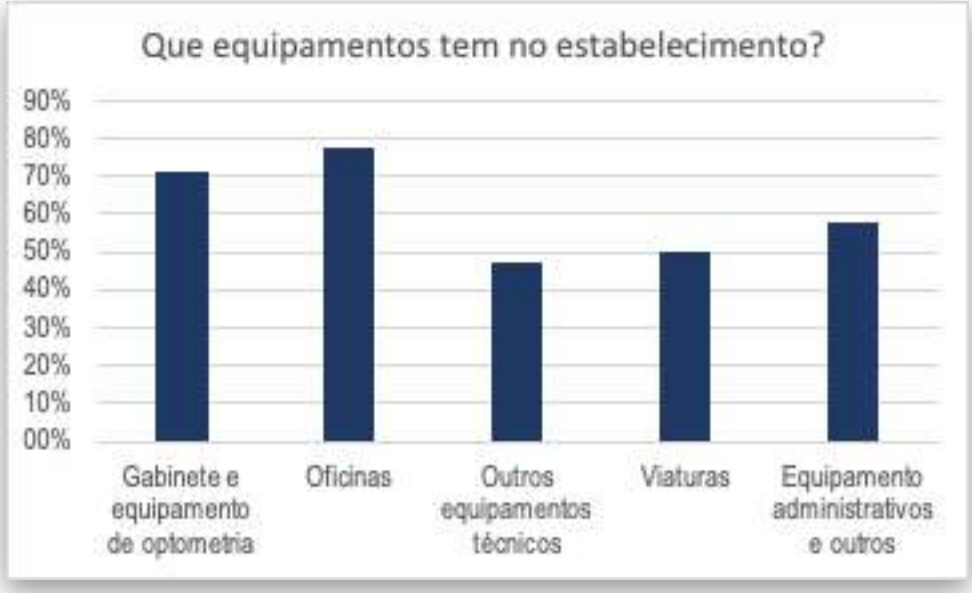
- CEA -

- Retalhistas de Material Ótico -

Caracterização do Setor – Investimentos

- Setor com razoáveis/elevados níveis de investimento
  - Aquisição de propriedades: 12,1%
  - Remodelação de estabelecimentos: 42,7%
  - Gabinete equipamento de optometria: 39,5%
  - Oficinas: 31,4%
  - Outros equipamentos técnicos: 32,0%
  - Viaturas: 23,9%
  - Equipamento administrative e outro: 36,3%

Caracterização do Setor – Equipamento do Espaço



- Equipados com evidência para Oficinas e Gabinetes de Optometria

Principais Medidas Tomadas pelo setor

- 55,1% encerraram a atividade
- 24,9 % mantiveram a atividade inalterada
- 91,1% altararam horário
- 81,8% reduziu pessoal atendimento
- 18,5% aumentaram entregas ao domicílio

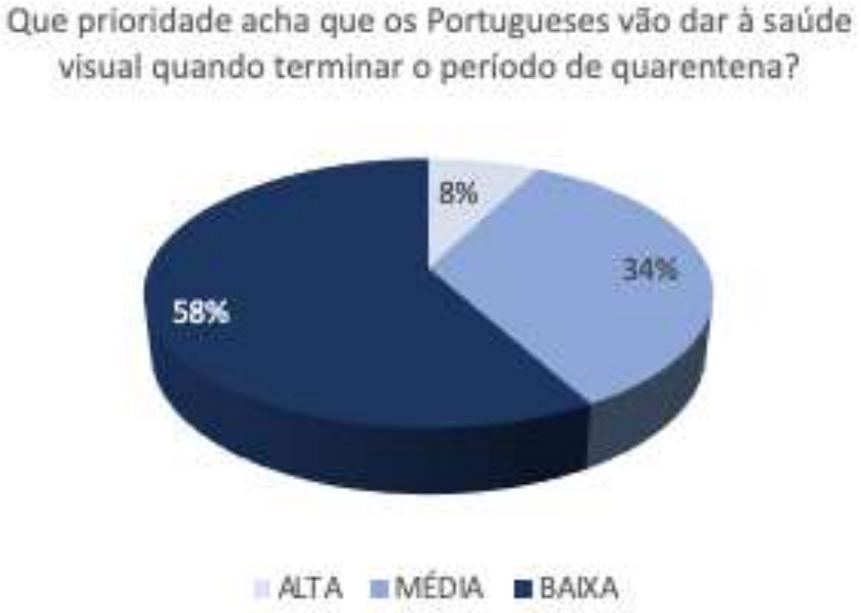
Medidas enfatizadas:

- Aumento de medidas de segurança
- Redução de horário
- Suspensão parcial de atividade
- Layoff
- Encerramento
- Foco no canal domicílio
- Foco no canal digital
- Foco no canal telefónico
- Moratórias
- Financiamento

Previsão de Retoma

Principal sentimento:

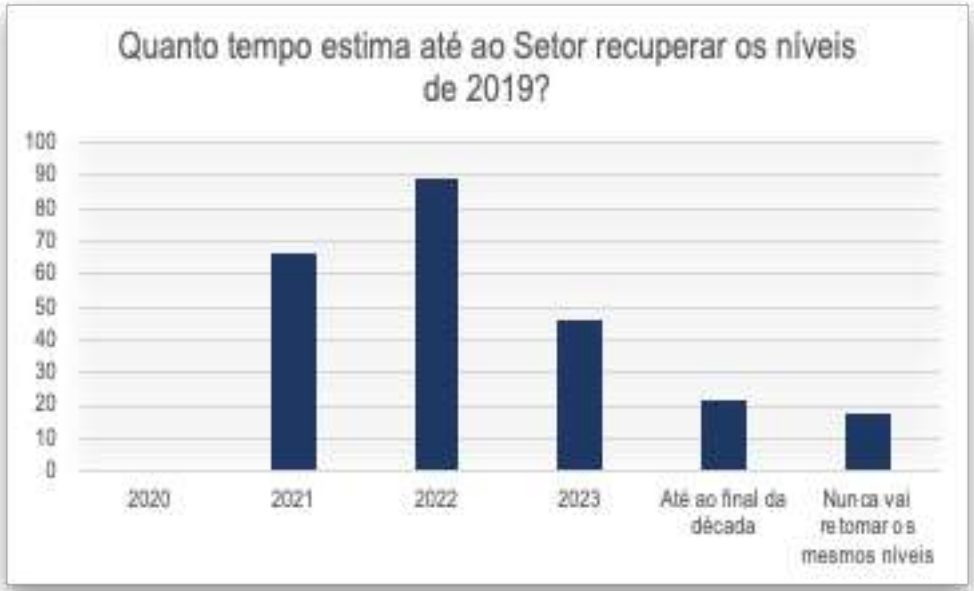
- **Lentidão na retoma** da atividade (58,3%)
- Enfrentar menor **poder de compra** do cliente (12,5%)
- Enfrentar de **medo/receio do** cliente (12,5%)
- **Difícil**
- **Normalidade**
- **Nunca voltará** “ao normal”

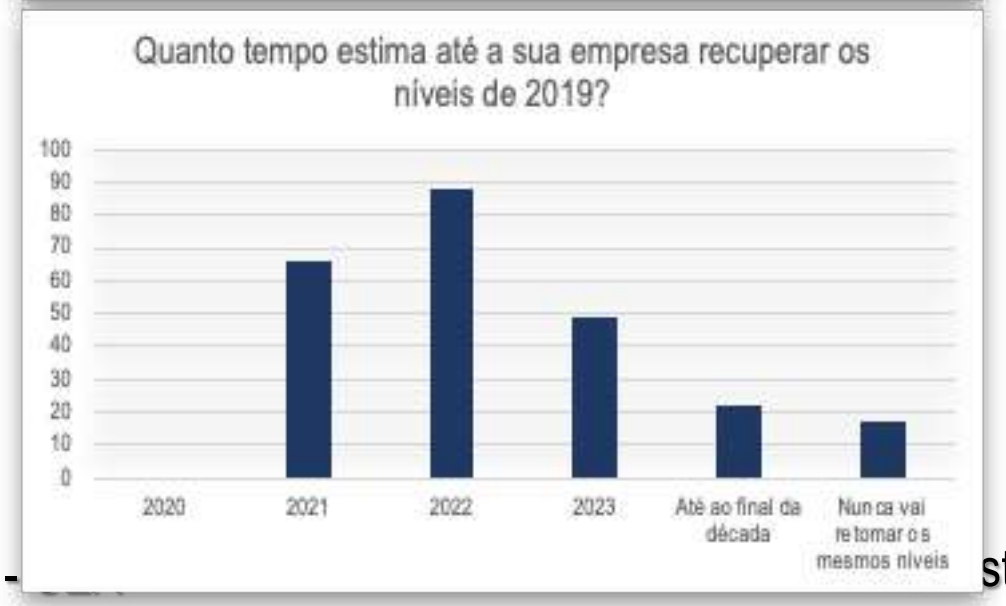


- CEA -

- Retalhista

Previsão de Retoma





- Expectativas da retoma da própria empresa em linha com o setor
- Nunca em 2020
- Maioria a acreditar na retoma a níveis de 2019 em 2022.
- Mas média num ano de retoma nunca anterior a 2024

Medidas Governamentais apontadas pelas empresas

Sensibilização para saúde visuall(comunicação)

Revisão do IVA

Outros benefícios fiscais: IVA, IRC, pagamentos por conta e Segurança Social

Financiamento – linhas de crédito e moratórias

Regulamentação do setor (atividade de optometrista, venda em grandes superficies)

Sensibilização uso de óculos de sol

ÍNDICE

- Contextualização
- Análise Económica e Financeira do Setor
- Ecossistema
- Medidas
- Análise Inquérito
- Recomendações

Recomendações

1. **Urgente conseguir mobilizar a procura**
   - O ponto crítico é conseguir mobilizar a procura para regressar a uma atividade o mais próxima do ”normal”. Ao contrário de outros setores, o setor da ótica não tem uma procura acumulada a descarregar no desconfinamento (comparar com a procura dos cabeleireiros e barbeiros). Pelo menos, a população não tem a perceção da necessidade de cuidar a sua saúde ocular depois do período de confinamento. A urgente sensibilização da população pode repor a procura a níveis de normalidade anteriores ao estado de emergência e abrir inclusivamente oportunidades para melhorias significativas na saúde ocular dos Portugueses.

     O encaminhar dessa procura ATEMPADAMENTE para os óticos pode ter importantes efeitos de poupança sobre o SNS seja no imediato, seja sobretudo pelo evitar de problemas a médio e longo prazo. Por outro lado, há aqui também um efeito sobre a produtividade geral dos Portugueses que pode ser aumentada com uma adequada atenção à sua saúde ocular.

Recomendações

2. **Situação de tesouraria em erosão com a procura fossilizada**
   - A confortável situação de tesouraria do setor antes do estado de emergência era o sustento de uma saudável política de investimentos, que permitiam a modernização dos estabelecimentos e a atualização de equipamentos para manter elevados padrões de qualidade nos serviços prestados. Essas práticas eram também a base da confiança e proximidade que se estabelecia entre o ótico e a sua base de clientes locais. Assistimos nestes cerca de 45 dias de confinamento a uma erosão da tesouraria, que foi servindo para cobrir despesas correntes que não desapareceram, porque o funcionamento dos estabelecimentos não foi interrompido, mesmo que a procura tenha praticamente desaparecido.
   - Passamos assim de cerca de 60 dias de folga de tesouraria para escassas 2, 3 ou 4 semanas de fundos disponíveis. Essa situação urge ser corrigida por financiamentos emergenciais, até porque as práticas de recebimentos destas empresas não reporão a tesouraria no imediato.
   - Acresce ainda que o desconfinamento vai obrigar a investimentos de algum relevo e de pouco retorno para estas empresas, nomeadamente para acomodar exigências de segurança de saúde pública decorrentes dos riscos de contaminação e contágio.

Recomendações

3. **Recuperação vai passar por medidas emergenciais menos positivas:**
   - Estas são empresas que se caracterizam por elevados níveis de investimento. Em face de perdas de receitas, o mais provável é não conseguirem mobilizar recursos para continuar cursos de investimento anteriores, adiando por alguns exercícios estes investimentos. Perde o País que compromete assim cerca de 20 milhões de euros de investimentos destas empresas.
   - Não é de excluir a redução de pessoal e o fechar de alguns estabelecimentos num exercício de racionalização de custos. Algum do crescimento recente poderá ser revertido e algumas empresas poderão inclusivamente ser forçadas a fechar.
   - As empresas poderão optar por reduzir investimento em inventários, optando por escoar os elevados inventários existentes, demorando a investir em novas compras. Isso terá um impacto a montante em alguns dos fornecedores, sobretudo na importação de alguns produtos que este ano sofrerão maiores reduções de procura (óculos de sol).
   - Menos provável, mas igualmente possível será um apertar de condições de recebimento de clientes. As habituais facilidades de pagamento concedidas aos clientes poderão ser limitadas, mas isso será também uma estratégia muito arriscada em negócios que dependem muito desta proximidade a clientes de bairro. Acresce que a quebra de rendimentos dos clientes decorrente da crise fará com que os óticos se possam ver obrigados a facilitar ainda mais condições de recebimento. Será um dilema complicado de gerir em muitas situações.

   - De forma geral, a saída desta situação vai remeter para a contínua erosão das almofadas de tesouraria e um aumentar endividamento. O setor tem capacidade de endividamento adicional e esse aumento não servirá para “aguentar à tona” um setor. Antes ajudará a fazer a transição mais suave a um setor que mostrou uma enorme resiliência nesta crise!

Recomendações

4. **Oportunidades:**

- Assumir novas práticas de gestão que tornem o setor mais resiliente, mais dinâmico e mais competitivo
- Reforço da ótica enquanto elemento de proximidade à comunidade
- Relevo da ótica enquanto elemento crítico da promoção da saúde ocular junto dos Portugueses