

FALE COM A GENTE!

Editores Bruno Rios, Marcelo Luis, Rafael Motta e Ronaldo Albreu Vaio
E-mail: cidades@atribuna.com.br
Telefone 2102-7157

DESTAQUE DO DIA

CIDADES

Crise atinge pequenas empresas

Na região, o faturamento de quase 90% das firmas cai durante a pandemia e Sebrae aponta que setor mais afetado foi o de serviços

MAURÍCIO MARTINS
DARFENÇÃO

Com a crise causada pela pandemia de coronavírus, 87% das micro e pequenas empresas da região tiveram queda no faturamento mensal. O setor mais atingido foi o de serviços, com diminuição de 73% nas receitas.

O levantamento foi feito pelo Escritório Regional do Sebrae na Baixada Santista, a pedido de A Tribuna, e leva em consideração as empresas cadastradas no banco de dados da entidade. Nos últimos dois meses, 40 mil empreendedores procuraram ajuda na instituição, 42% a mais do que o mesmo período de 2019.

O gerente regional do Sebrae, Marco Aurélio Rosas, explica que, no setor de serviços, os seguimentos mais impactados pela atual crise foram os de turismo e eventos. "Dentro de turismo, podemos estratificar para hotéis, restaurantes e agências de viagens. Quando falamos de eventos, entram locação de equipamentos, montagem de palcos e shows".

Outra área com muitos prejuízos é a que o Sebrae chama de negócios não essenciais, como o comércio de moda (roupas). "Apesar de a loja poder vender on-line, WhatsApp e Facebook, as pessoas estão com receio de gastar com produtos não essenciais, pois não sabem até quando a crise durará".

ESTRATÉGIAS

Quem quer continuar na ativa tem procurado apoio para o mundo digital. São empresários que querem saber como colocar seu serviço ou produto na internet. Rosas diz que muitos casos têm resultados positivos. Ele cita professores de pilates e ginástica que dão aulas pela internet a quem está em casa.

"Muitas empresas de turismo e da área de beleza estão vendendo vouchers neste momento para que a pessoa use no futuro. A pessoa compra agora, paga mais barato e usa quando tudo voltar ao normal".

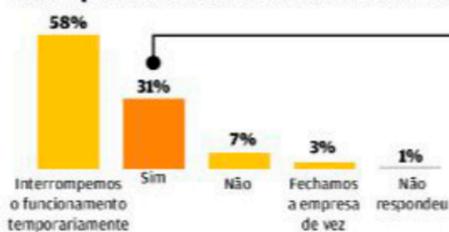
Segundo o gerente regional, entre os temas mais abordados em consultas estão, pela ordem: crédito (como ter acesso aos empréstimos disponíveis), vendas (estratégias para vender on-line), finanças (como diminuir custos), renegociação (com bancos, fornecedores etc) e direitos (benefícios dados pelo governo).

Pesquisa feita pelo Sebrae em todo o Brasil, no início de abril, e estratificada por regiões do País (veja no infográfico a Região Sudeste) mostra como a pandemia trouxe prejuízos aos micro e pequenos empreendedores. Embora não haja um recorte da Baixada Santista, os dados refletem a situação por aqui também, diz Rosas.

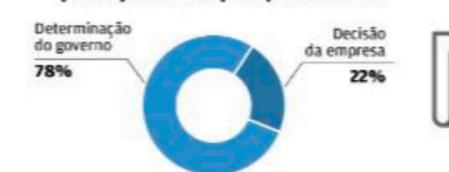
O SEBRAE CRIOU UM SEMINÁRIO, CHAMADO ENFRENTA PARA ADORAR ESSOS ITENS. O ATENDIMENTO É REMOTO E GRATUITO. CONTATOS PODEM SER FEITOS PELO TELEFONE 0800-5700800/ WHATSAPP: (11) 99103-6256.

A EXTENSÃO DO PROBLEMA NA REGIÃO SUDESTE

Sua empresa mudou o funcionamento com a crise?



A interrupção do funcionamento ocorreu principalmente por qual motivo?



Está funcionando como?

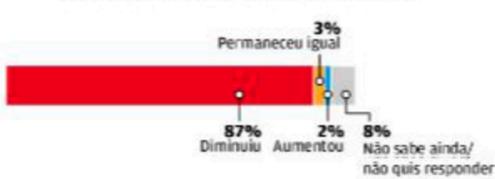


POR QUANTOS DIAS SUA EMPRESA CONSEGUIU FICAR FECHADA E AINDA ASSIM TER DINHEIRO PARA PAGAR AS CONTAS?
23 dias

Como estava a situação das finanças da sua empresa antes da crise?



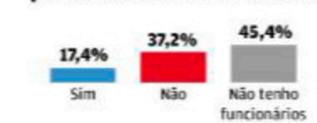
Como o seu negócio está sendo afetado pelo coronavírus em termos de faturamento mensal?



Coloque em ordem os maiores custos da sua empresa



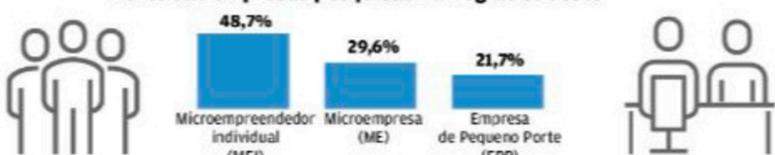
Nos últimos 15 dias você teve que realizar demissão de funcionários por conta da crise do Corona?



Ainda em relação aos seus funcionários, você tomou quais medidas?



Porte das empresas pesquisadas na Região Sudeste



Fonte: Sebrae. Pesquisa on-line realizada entre os dias 3 e 7 de abril, com 6.050 entrevistados em todo o País. A margem de erro é de 1 ponto percentual para mais ou menos.

Quais seriam as medidas governamentais mais impactantes para compensar os efeitos do coronavírus no seu negócio?



Das medidas anunciadas pelo Governo Federal nas últimas semanas, quais você conhece?



QUANTO MESES VOCÊ ACHA QUE VAI DEMORAR PARA A SITUAÇÃO DA ECONOMIA VOLTAR AO NORMAL?
11 meses



ARTE MONICA SOBRAL/IST

Empreendedores viram a chave para ficar na ativa

A crise fez muitos empreendedores buscarem soluções para continuar com alguma receita, mesmo em período de isolamento. Houve alta nas vendas de serviços oferecidos on-line. A professora de Educação Física Maira Cristina Brunetto, de 44 anos, que dá aulas de pilates e circuito aeróbico, foi de um espaço físico no Boqueirão, em Santos, para a internet.

"Uma estratégia foi montar videoaulas com descrição dos exercícios, separando por grupos, de acordo com a necessidade de cada um. A maioria dos clientes aceitou a proposta e montei um kit básico para fazer em casa, com acessórios. Cada um comprou o seu e traba-



Maira Brunetto dá aulas de pilates e voltou as atividades à internet

lhamos dessa forma". A farmacêutica e tricologista Deborah Bispo Virtuoso de Paulos, de 38 anos, também precisou inovar ao

belo e pele, e envia tudo aos clientes.

"Ensinamos e também sugerimos o que usar. Dessa forma conseguimos realizar vendas dos produtos em estoque. Começamos a fazer entregas e a aceitação tem sido muito boa. Agora presentamos com videoaula quem compra a partir de determinado valor".

DE OLHO NO FUTURO

Trabalhando com micropigmentação e estética no Gonzaga, em Santos, Nívia Fernandes, de 33 anos, viu sua única fonte de renda ir pelo ralo quando foi obrigada a fechar. Logo pensou numa solução: vender serviços mais baratos para que o cliente use futu-

ramente. É possível, por exemplo, comprar um pacote de limpeza de pele e design de sobrancelhas com 20% de desconto e concorrer a prêmios em uma rifa.

"Também produzi vídeos mostrando o cuidado com a beleza que os clientes podem fazer em casa, até que possam voltar a frequentar o Studio. Vou lançar um e-book para manutenção dos cuidados com a pele que se pode ter em casa".