

Covid-19 e Pequenos Negócios: impactos e tendências

23^a edição

30 de outubro de 2020



Sumário

- 1 [Introdução](#)
- 3 [Comércio varejista](#)
- 4 [Serviços de alimentação](#)
- 5 [Construção civil](#)
- 6 [Saúde](#)
- 7 [Logística e transporte](#)
- 8 [Educação](#)
- 9 [Turismo](#)
- 10 [Artesanato](#)
- 11 [Indústria de base tecnológica e energia](#)
- 12 [Economia criativa](#)
- 13 [Ficha Técnica](#)

Introdução

Este boletim traz os principais impactos da COVID-19 nos pequenos negócios, principalmente nos segmentos identificados como os mais vulneráveis à crise. Além disso, trazemos cenários e dicas para que o pequeno empresário possa se planejar e diminuir os impactos negativos da crise.

A pandemia causada pelo novo coronavírus (COVID-19) já acumula mais de 45 milhões de casos confirmados e 1,1 milhão de mortes. Nas duas últimas semanas, o número de casos cresceu 16% e o de mortos pela doença no mundo, 8%. Globalmente, a doença segue crescendo, a um ritmo mais rápido que há duas semanas, puxado principalmente pela segunda e terceira ondas da Europa e EUA, respectivamente, e pelo contínuo crescimento de casos na Índia.

No Brasil, o número de casos confirmados cresceu 6% e o de óbitos 4% no mesmo período. Na data desta publicação o país atingiu a marca de 5,5 milhões de casos confirmados e 159 mil óbitos em decorrência da doença. Apesar de ter registrado nas últimas semanas um aumento de 21% no número de novos casos, o número de novos óbitos segue em ritmo de queda, tendo registrado variação de -12% nas últimas duas semanas. No momento, a média dos últimos 7 dias de novos casos está em 24 mil, enquanto a de novos óbitos se encontra em 438, menor nível desde maio.¹

Quanto aos impactos econômicos, a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua Mensal (PNAD Contínua), do IBGE, do trimestre fechado em agosto mostrou que o desemprego chegou no maior nível da série histórica iniciada em 2012: 14,4%. Em comparação ao trimestre encerrado em maio, 1,1 milhão de pessoas ficaram desempregadas, totalizando 13,8 milhões de indivíduos.

Para além do desemprego, em um ano, o país perdeu 12 milhões de ocupações, entre empreendedores e empregados, formais e informais. Nos gráficos abaixo, é possível ver que os grupos que mais perderam ocupação no último ano foram os empregados com carteira assinada (4 mi.), empregados sem carteira (3 mi.), e os trabalhadores por conta própria (2,8 mi.).

Especificamente no último trimestre, em termos de setores, o comércio e reparação de serviços (754 mil), a administração pública (740 mil) e o setor de alojamento e alimentação (661 mil) foram os que mais perderam ocupações no período. Apenas a agropecuária gerou ocupações no período, num total de 228 mil. Apesar desse quadro extremamente preocupante, há um certo alento nos últimos dados de emprego do CAGED, que vem registrando saldos positivos de vagas formais nos últimos meses.

Na página a seguir, são apresentados os dados da PNAD Contínua.

Figura 1- Dados da pandemia no Brasil.
Fonte: [Folha de S. Paulo](#)

Pandemia no Brasil

Brasil	Total	Hoje*	Variação**	Estágio
Casos	5,5 mi	24,4 mil	20,5%	 Desacelerado
Óbitos	159 mil	438	-11,7%	

Estágios da pandemia

-  Acelerado
-  Estável
-  Desacelerado
-  Reduzido

Mais óbitos

	Total
1º São Paulo	39,1 mil
2º Rio de Janeiro	20,5 mil
3º Ceará	9,3 mil

Nos municípios

-  Acelerado

- Manaus (AM)
- Belém (PA)
- Boa Vista (RR)
- Rio Branco (AC)

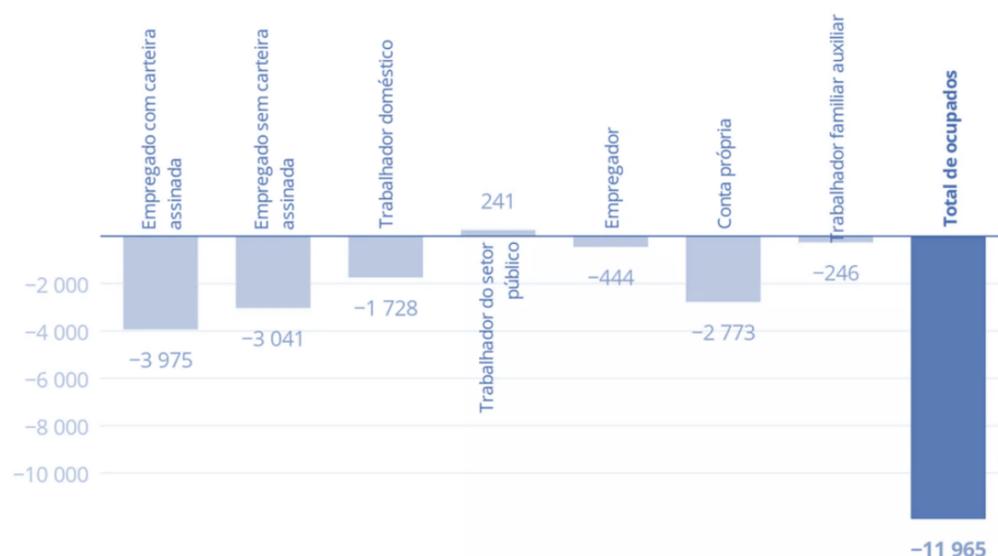
-  Estável

- Fortaleza (CE)
- Guarulhos (SP)
- Porto Alegre (RS)
- João Pessoa (PB)

Dados das 08h de 30.out *Média móvel de 7 dias **Em relação a 14 dias

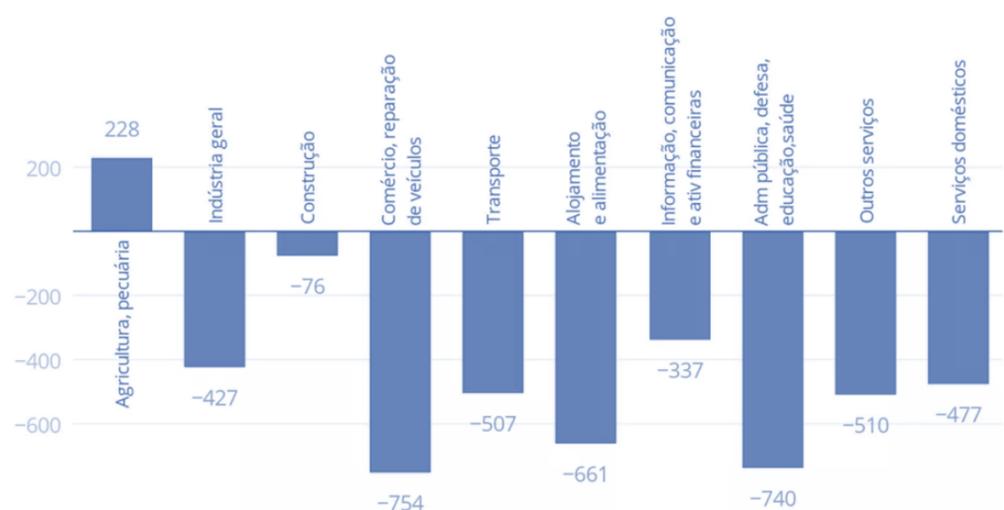
Varição no número de ocupados por posição na ocupação no último ano (figura da esquerda) e variação no número de ocupados entre maio e agosto (direita)

Varição do número de ocupados, por posição na ocupação, em relação ao trimestre terminado em agosto de 2019



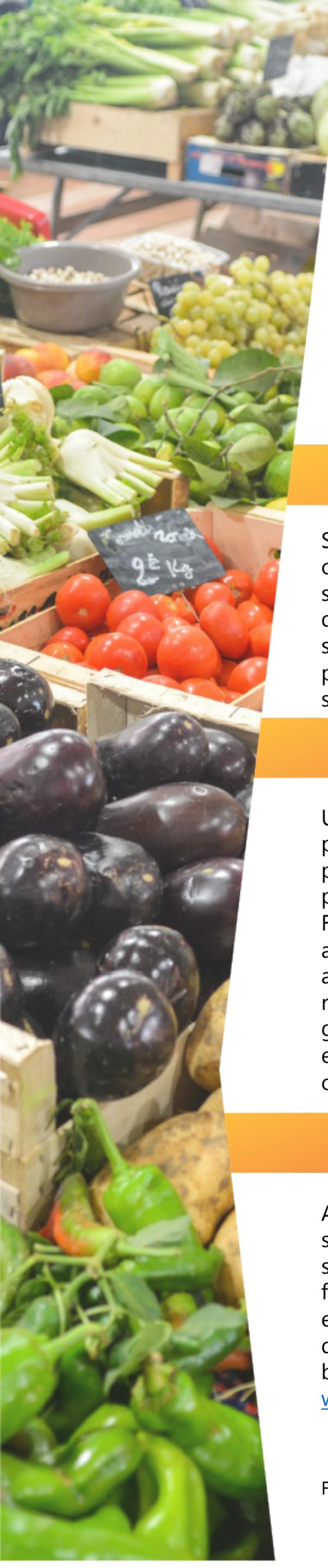
Varição trimestral de vagas por setor

Em milhares, ante os três meses anteriores



Fonte: [G1](#) a partir de dados da PNAD Contínua Mensal para o trimestre encerrado em agosto de 2020 (IBGE).





Comércio Varejista

Impacto já observado no Brasil

Segundo os dados do Sebrae, o faturamento do setor está 28% abaixo do pré-crise. Já o relatório semanal produzido pela Cielo aponta que desde o início do surto de COVID-19 até a segunda quinzena de outubro, houve uma queda de 19% do varejo total no Brasil, ficando 6% abaixo do período pré-pandemia. Diversos segmentos do varejo, sejam bens duráveis ou não duráveis, já alcançaram patamares de faturamento semelhantes ao período pré-COVID e alguns estão sofrendo de desabastecimento devido à alta demanda.

Cenário e Tendências

Um estudo realizado pela Google aponta que em 2020 o brasileiro aumentou suas pesquisas para diversas categorias de produtos, com o índice de busca superior ao pico de 2019, ocasionado pela Black Friday. Um estudo realizado pela Neotrust projeta um aumento de 77% nas vendas do *e-commerce* brasileiro para a Black Friday (aprox. R\$ 6,9 Bi). Quanto ao consumo no varejo físico, dados do Waze apontam que o consumidor tem retornado a circular nos ambientes das lojas, mas ainda não no mesmo patamar do período pré-covid. Já a pesquisa qualitativa realizada pelo Sebrae com pequenos varejistas sinaliza que, com a retomada gradual de algumas atividades comerciais, o consumidor passa a valorizar as empresas que estão adotando os protocolos de segurança e higiene em suas operações, todavia, a compra online continua crescente e recorrente.

Boas Práticas

Adaptar o modelo de negócio para a venda online com retirada em loja ou por sistema de delivery. Adequar a operação do negócio respeitando os protocolos de segurança, higiene e saúde para uma retomada segura. Com a proximidade das festividades de final de ano, aumenta a propensão ao consumo. O consumidor está com alta expectativa para as ações promocionais de Black Friday e Natal. Mais do que só bons descontos, o brasileiro precisa da segurança que está fazendo bons negócios. Mais dicas de como aumentar suas vendas no site www.sebrae.com.br/blackfriday

Serviços de Alimentação

Impacto já observado no Brasil

Na 8ª pesquisa do Sebrae de impactos da COVID-19 nos pequenos negócios, com coleta no final de setembro, o faturamento de serviços de alimentação foi 40% menor que antes da pandemia. Trata-se de uma recuperação lenta e gradual. Atualmente, 79% dos negócios ainda registram queda. Segundo a Cielo, no final de outubro, a queda nas vendas foi de 26% em relação ao pré-crise.

Cenário e Tendências

Outubro tem se mostrado melhor do que setembro, que já havia sido o melhor mês desde o início da crise. Isso ocorre pela consolidação da reabertura no país. É preciso, porém, manter todos os cuidados, já que existe a possibilidade de os casos de Covid-19 voltarem a aumentar, como tem acontecido em algumas cidades. Além disso, a recuperação gradativa de faturamento ainda não alivia o setor, o que mantém os empresários em alerta e ainda com dívidas. Assim, o cenário sinaliza a importância de continuar com operações bem feitas, dentre as quais a de delivery. Projeções iniciais indicam que o delivery deve crescer 150% em 2020, passando a representar mais de 15% do mercado. Em 2019, segundo o IFB, essa modalidade havia crescido 23% e correspondia a 9% do ramo.

Boas Práticas

Fortalecer o delivery segue sendo uma boa estratégia, seja com entrega própria ou via aplicativos. No entanto, a operação do delivery precisa de cuidados para que seja uma ação de sucesso no seu empreendimento. Abaixo, citamos alguns deles:

1. Você já tem uma base de clientes? Então comunique que você está nos aplicativos de entrega! Tanto nas mídias digitais quanto nas impressas, se for o caso. O boca-a-boca também funciona muito bem.
2. Ao receber pedidos, aceite-os o mais rápido que conseguir. Para isso, treine sua equipe, que precisa estar preparada para dias com muitos pedidos. Lembre-se que atrasos e falhas podem diminuir sua nota nos aplicativos.
3. Evite ao máximo cancelar os pedidos. Então, além da operação, foque no seu estoque! É frustrante para o cliente pedir um prato e depois descobrir que está em falta no restaurante.
4. Garanta que a entrega ocorra no tempo prometido. Assim, você proporciona uma boa experiência e avaliações positivas, fidelizando ainda mais seus clientes.
5. Que tal enviar um mimo ou um bilhete junto com o pedido? Nele, você pode agradecer a preferência e ainda informar o telefone de contato e/ou o endereço de suas redes sociais.
6. Tenha certeza de que está enviando os pedidos corretos para os clientes, estabelecendo uma dupla checagem. Se errar, resolva de forma ágil e surpreenda o cliente com um "algo a mais", acompanhado de um pedido sincero de desculpas.

Este conteúdo é parte do material que pode ser acessado [aqui](#)

Construção Civil

Impacto já observado no Brasil

Segundo a Sondagem da Indústria da Construção, da CNI, os índices de expectativa apresentaram queda em outubro, à exceção do índice de expectativas de números de empregados. Apesar das quedas, todos os índices permanecem acima da linha divisória de 50 pontos, indicando que os empresários da indústria da construção mantêm o sentimento de otimismo. A Utilização da Capacidade Operacional (UCO) cresceu em setembro pelo quinto mês consecutivo, atingindo 62%. O índice de evolução do número de empregados registrou a quarta alta consecutivo, alcançando seu maior nível desde abril de 2012. Em agosto de 2020, as vendas do comércio varejista de móveis registraram crescimento mensal de 4% em volume de peças e receita nominal. No acumulado no ano, houve aumento de 6% no volume de peças, e recuo de 0,6% em valores nominais. O consumo aparente de móveis prontos e colchões cresceu 4% em relação ao mês, mais ainda acumulando queda de 14% no ano.

Cenário e Tendências

O reaquecimento das vendas e dos lançamentos no mercado imobiliário sinalizam o retorno à trajetória ascendente do setor, que nos últimos anos tem sido puxada pelo mercado residencial. Embora os varejistas de materiais de construção se mostrem bastante sóbrios ao reconhecer que o pico das vendas impulsionadas pelo efeito-quarentena deve ter ficado para trás, tudo indica que as vendas de materiais de construção ainda podem surpreender nos próximos meses, conforme Termômetro Anamaco em sua edição mais recente. O que chama a atenção é que esse bom desempenho pode estar associado a uma mudança mais perene nos hábitos das famílias. Uma hipótese possível é que as famílias passaram a incorporar uma maior parcela de gastos relacionados a seus lares, o que inclui tanto as pequenas reformas e outras despesas com manutenção de imóveis. Esse movimento tem sido denominado por alguns como a "ressignificação da residência" ou ainda "protagonismo do lar".

Boas Práticas

Importante conhecer e acompanhar a evolução conjunta de indicadores relacionados tanto aos imóveis prontos e entregues quanto do movimento de consumo de móveis e equipamentos para o lar. Conhecer a jornada digital do comprador de móveis e imóveis é fundamental. Além disso conhecer e se ajustar à LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados) será essencial para as empresas do setor. Gestão financeira e de custos continua na ordem do dia, bem como competência em compras e negociação com fornecedores, além da busca de novas fontes de insumos. Pode ser um bom momento para compras em conjunto e fortalecer as centrais de negócios. O conhecimento e a adoção de medidas prescritas nos protocolos de retomada são essenciais. O Sebrae [preparou guias para todo o setor](#). Empresas do setor devem continuar a aceleração da digitalização para atendimento, vendas e entregas para os clientes; criar grupos de WhatsApp específicos para clientes, fornecedores e lojistas nas comunidades. Para os MEI, a inserção em marketplaces específicos e a presença digital podem atenuar os impactos negativos da demanda.

A medical monitor displaying a green waveform on the left and a large green number '97' in the center. Below the number, there are smaller labels like 'SPO2', 'RESP', and 'ECG'. The monitor is tilted and occupies the left side of the page.

Saúde

Impacto já observado no Brasil

Segundo os dados do Sebrae, o faturamento dos pequenos negócios do setor está 25% abaixo do pré-crise.

Cenário e Tendências

A retomada acontece aos poucos. No entanto, já com novos processos inseridos. No segmento de clínicas de saúde, por exemplo, muitas adotam o atendimento remoto como opção para muitas consultas. Para as farmácias, os produtos que ajudam a prevenir o contágio continuam sendo muito procurados. Álcool gel, máscaras, suplementos e vitaminas continuam sendo demandados. As atividades econômicas voltadas mais a bem-estar, principalmente as academias, estão retomando as atividades mas em patamares muito abaixo do faturamento pré-crise.

Boas Práticas

Muitas clínicas de saúde vem adotando um atendimento híbrido (presencialmente e remotamente). Essa vem sendo uma saída para que adaptação aconteça de forma gradual. Academias de ginástica estão personalizando as gravações de treinos e passam a acompanhar a evolução do aluno mesmo à distância. Algumas clínicas odontológicas se adaptaram para atender nas próprias residências e tomando todos os cuidados para os atendimentos nos consultórios. Os atendimentos por videoconferências e plataformas digitais continuam sendo a saída encontrada pelos profissionais de psicologia para enfrentar a crise.



Logística e Transporte

Impacto já observado no Brasil

Segundo os dados do Sebrae, o faturamento dos pequenos negócios do setor em geral é praticamente metade do ano anterior. Apesar do aumento de 27% em relação ao trimestre anterior, estudos da ANPTrilhos/CNT demonstraram baixa demanda de passageiros nos sistemas coletivos (trens urbanos, metrô, VLT), em níveis de lotação inferiores a 50% daqueles de antes da pandemia. Tais números demonstram uma recuperação lenta e com graves impactos econômicos (aprox. R\$7,4 bilhões, segundo a estimativa). Segundo o monitor do PIB da FGV, o setor de serviços foi o mais impactado pela crise (queda de 9,8%), reduzindo a demanda por transporte público coletivo de trabalhadores e consumidores, afetando diretamente o segmento de logística e transporte. O avanço dos serviços de delivery ajudaram a atenuar os impactos no setor, mas não foram suficientes para melhorar os números gerais do setor.

Cenário e Tendências

Cada vez mais, o digital ganha relevância para o consumidor final, que ainda prefere evitar deslocamentos desnecessários. E, mesmo quando ocorre o consumo em lojas físicas, percebe-se uma mudança no perfil deste deslocamento (agora rápido e focado) e do consumo (redução de supérfluos). Segundo dados da Fenabreve, houve aumento de venda de motos puxado pelo aumento dos serviços de entrega, mas a produção nacional não está conseguindo atender totalmente a demanda. O setor de varejo lidera os índices de recuperação, com tendência à verticalização das operações, pois a oferta de grandes marketplaces e o custo da entrega geraram oportunidades de negócios especializados. Para o transporte escolar, o cenário é instável, alguns municípios e estados seguem com restrição ao retorno às aulas em 2020, com constantes alterações das datas de reinício das aulas, e de forma escalonada, o que gera oscilação de demanda e mudança na relação com o cliente.

Boas Práticas

Diante do crescimento do *e-commerce* durante a pandemia, é muito importante que o empresário garanta a sua segurança e de seus empregados e clientes, seguindo as orientações para a retomada e contribuindo com o controle da disseminação da doença. Esse momento será uma grande oportunidade para aqueles que conseguirem prestar um serviço seguro e de qualidade, passando confiança no consumidor. Uma outra tendência é o uso de tecnologias embarcadas no frete de produtos, seja para reduzir custos ou para otimizar os percursos e viagens. Também têm surgido oportunidades de fretes e transporte de produtos para autônomos e transportadoras por meio de *marketplaces*. A maioria dos empresários tem dificuldade de acessar o crédito, com muito desconhecimento dos processos e dos procedimentos existentes, sendo importante conhecer dicas de planejamento financeiro, fluxo de caixa, linhas de crédito e condições de acesso disponíveis. Com a retomada do transporte escolar, uma dica importante é verificar as instruções do protocolo de retomada da atividade desenvolvido pelo Sebrae e parceiros, o infográfico é uma opção visual que facilita a assimilação das informações fundamentais de prevenção. Informe-se a respeito no [site do Sebrae](#).

Educação

Impacto já observado no Brasil

Segundo os dados do Sebrae, o faturamento do setor está 44% abaixo do pré-crise.

Cenário e Tendências

O retorno das aulas na maioria dos estados intensificou a preocupação com a adoção de protocolos de segurança. A projeção de aumento de adoção de plataformas de aprendizagem digitais permanece pois alguns alunos ainda se manterão no ensino online e as instituições de ensino perceberam a necessidade e caminham para adotar ou aprimorar o ensino híbrido em suas metodologias. Percebe-se tendência de aumento no número de pessoas procurando qualificação à distância. Dados do Sebrae demonstram que 50% dos negócios estão funcionando.

Boas Práticas

Neste momento 19 estados autorizaram o retorno das aulas presenciais: AM, CE, DF, ES, GO, MA, MT, MS, PA, PB, PE, PI, RJ, RN, RO, RS, SC, SP e TO. As empresas que atuam com serviços educacionais devem se preparar para o retorno dos alunos, assim como se adequar ao calendário escolar formal a ser definido pelo Conselho de Educação. Devem atentar para a continuidade de algumas atividades online em paralelo com as presenciais durante algum tempo. As escolas devem intensificar a gestão financeira para mitigar efeitos da redução das mensalidades provocadas por atrasos, descontos e inadimplência. Além da retomada de atividades, as empresas devem operacionalizar as matrículas para 2021, assim como estabelecer estratégias para o processo de captação de novos alunos.

Fontes: [Sebrae](#), [ABED](#) e [FENEP](#)



Turismo

Impacto já observado no Brasil

Segundo dados do Sebrae, o faturamento do setor está 63% abaixo do pré-crise.

Cenário e Tendências

O setor de turismo já apresenta um retorno das suas atividades com a liberação pelos governos estaduais e municipais de quase todos os atrativos e operações turísticas. Os destinos se preparam para o período de férias de final de ano, e a expectativa é positiva. Porém o comportamento do turista demanda um alerta para os cuidados, que precisarão ser redobrados. O turismo em áreas naturais, regional e de curta distância ainda predominará. Entre 5 e 9 de novembro, haverá o primeiro evento presencial em Gramado, Festuris, que será um teste de como os protocolos funcionarão para grandes eventos.

Boas Práticas

É importante intensificar a implementação e monitoramento dos protocolos e comunicar aos turistas as regras de uso e comportamento. É preciso manter a sustentabilidade e a segurança sanitária dos destinos para não correr o risco de um novo fechamento.

Recomenda-se participação no Festuris, pois este será o 2º maior evento do setor, seguido do ABAV Collab, ambos fortalecendo a retomada e o retorno do setor. O Festuris Connection-Meeting será um evento híbrido (presencial e a distancia) que vai acontecer nos dias 6 e 7 de novembro, em Gramado, junto à Feira Internacional de Turismo de Gramado. As temáticas que serão discutidas no evento serão: Empreendedorismo, Inovação, Tecnologia, Marketing, Segurança Sanitária, Sustentabilidade e Espiritualidade.

A Feira será um momento de conversar com o público de interesse do seu negócio. O evento possibilita a interação com agências de viagens, operadores e parceiros. É a oportunidade para o empresário da cadeia de turismo comunicar quais as medidas de segurança adotou na sua empresa e gerar confiabilidade do mercado. Tenha foco no posicionamento do seu negócio, visando o alcance de resultados no médio prazo.

Artesanato

Impacto já observado no Brasil

Os pequenos negócios do artesanato já estão faturando 35% menos que antes da crise, versus 70% no auge da crise, em abril.

Cenário e Tendências

Desde a pesquisa com coleta no início de abril, vem aumentando o número de empresas que estão reabrindo as portas. Enquanto na pesquisa de abril só 23% das empresas do segmento estavam operando, quase seis meses depois, 58% já estavam de portas reabertas. Cerca de 4% dos empresários do segmento demitiram funcionários, enquanto 2% contrataram trabalhadores com carteira assinada no último mês. A pesquisa também mostrou que 74% dos empresários de artesanato não têm funcionários. A tendência agora é aumentar a produção que havia sido reduzida para inserção de produtos no mercado, visando disponibilidade de artesanato para as feiras e demandas natalinas.

Boas Práticas

Aproveite o período natalino para começar a produzir e buscar mercado. Busque parcerias com outras empresas para possibilidade de vendas casadas. Outra alternativa é investir em temas natalinos e aproveitar as datas comemorativas para poder divulgar seus produtos. Invista no marketing digital, crie nas redes sociais campanhas de sensibilização para encantar seus clientes e potencializar suas vendas neste período.

Indústria de Base Tecnológica e Energia

Impacto já observado no Brasil

De acordo com o Sebrae, os pequenos negócios do setor já estão faturando 19% menos que antes (vs. - 62% em abril).

Cenário e Tendências

[A baixa oferta de aço tem gerado preocupação sobre o descompasso com a retomada da economia nos segmentos das IBT.](#) Também está em pauta um debate intenso sobre a reforma tributária para os segmentos de IBT. A ABIMAQ preparou uma [lista](#) das principais perguntas para esclarecer sobre o tema. Feiras presenciais, webinar de oportunidades e negócios virtuais aquecem o mercado com perspectivas concretas de negócios, casos de destaque:

[Presencial: Mercopar 2020, Feira de Inovação Industrial, 17 a 19 de novembro de 2020 13h às 20h Caxias do Sul- RS](#)

[Virtual: Webinar Metal-Mecânico - Perspectivas de fornecimento ao setor elétrico, 15 de outubro de 2020 Rio de Janeiro - exclusivo para participantes do projeto](#)

[Virtual: Interplas - Sindimec - Feira online ao vivo • Virtual: Rodadas de Negócios Online](#) - Várias datas, responsável:

Adriana Kalinowski (Sebrae/PR), inscrições de demandantes e ofertantes com lea@lk2eventos.com.br (41) 9149-6739.

- 03 e 04/11 - Curitiba - Metalmeccânica
- 05 e 06/11 - Ponta Grossa - Industrial
- 10 e 11/11 - Curitiba - Acomac
- 11/11 - Maringá - Confecção
- 12 e 13/11 - Curitiba - Eletroeletrônico
- 18 e 19/11 - Cascavel - Industrial
- 20/11 - Curitiba - Investimentos - Startup
- 23 e 24/11 - Curitiba - Plásticos/Embalagens
- 25 e 26/11 - Curitiba - Arquitetura
- 27/11 - Apucarana - Confecção e Brindes
- 30/11 - Ponta Grossa - Construção Civil
- 01/12 - Ponta Grossa - Construção Civil

Boas Práticas

Pode não estar normal, mas é importante saber se está legal. Acesse a [Escola Nacional de Inspeção do Trabalho](#). Atenção para as mudanças na legislação das Normas Regulamentadoras já publicadas em março de 2020 e vigentes a partir de março de 2021. É possível fazer também um autodiagnóstico para receber gratuitamente orientações básicas sobre o cumprimento da legislação aplicável ao seu tema ou setor econômico. Estar legal abre caminho para oportunidades de negócios, já que regularidade fiscal e viabilidade econômica são requisitos para participar como fornecedor de grandes cadeias. Estão compreendidas no setor as atividades econômicas relacionadas a IBT: metalmeccânicos; químicos; plásticos; eletroeletrônicos e automação; indústria gráfica; movimentação de carga; micrologística e hardwares para inteligência. São negócios que precisam conhecer como pesquisar, desenvolver e inovar, além de escalar sua produção.

Fontes: [Sebrae](#), [ENIT](#) e [ABIMAQ](#)

Economia Criativa

Impacto já observado no Brasil

Segundo os dados do Sebrae, os pequenos negócios do setor estavam faturando no final de setembro 67% menos que antes da crise, uma piora de 5 pontos percentuais em relação ao final de agosto.

Cenário e Tendências

A recuperação deste setor é difícil, pois a maioria das atividades dependem de aglomeração. Na pesquisa de abril, só 23% das empresas do segmento estavam operando, quase seis meses depois, a melhora foi muito discreta: 29% estavam de portas reabertas. Ainda que a crise siga grave para a maior parte dos empresários, para alguns, a melhora do faturamento tem se traduzido em aumento no quadro de funcionários. Apesar de 5% dos empresários do segmento terem demitido, 0,4% contrataram trabalhadores com carteira assinada no último mês.

Boas Práticas

Uma opção interessante é transformar eventos, cinema, peças teatrais, festas no formato drive-in, ou formatos de ilhas e grandes espaços. Os formatos online, como as *lives*, seguem uma tendência que deve perdurar, ganhando força e adeptos. Para audiovisual, além da utilização dos protocolos de segurança, é importante fazer uso de tecnologias e incentivar a redução de profissionais no set de filmagem, sem perda de qualidade, o que já está trazendo uma nova abordagem de consumo. O momento pede foco em atividades que não necessitem de aglomerações, como construção de novos projetos, elaboração de roteiro, pesquisas, prestações de contas, edição de sonorização e imagens. Para o setor de *games*, já estão acontecendo eventos visuais de *playtest*, nos quais esportistas e o público podem testar os jogos por meio de plataformas e códigos para liberação.

Ficha Técnica

Unidade de Competitividade – Sebrae Nacional

Gerente: César Rissete

Gerente Adjunto: Carlos Eduardo Pinto Santiago

Coordenação técnica: Rafael Moreira

Equipe:

Comércio varejista: Flávio Petry, Fabianni Silveira Melo e Vicente Scalia Neto

Serviços de alimentação: Mayra Viana, Luiz Carlos Rebelatto e Carmen Sousa

Construção civil: Ênio Queijada e Edlamar da Silva

Saúde: Geraldo Costa e Lucia Buson

Logística e Transporte: Cláudia Stehling, Victor Ferreira e Ludovico Riva

Educação: Patrícia Mayana

Turismo: Ana Clévia Guerreiro, Analuiza Lopes e Germana Magalhães

Artesanato: Durcelice Mascene e Jane Blandina

Indústria de base tecnológica e energia: Juliana Borges, Andrea Faria e Taís Gomide

Economia Criativa: Jane Blandina e Denise Marques

Projeto gráfico: Tahak Meneguzzo