

Covid-19 e Pequenos Negócios: impactos e tendências

25^a edição

27 de novembro de 2020



Sumário

1. [Introdução](#)
2. [Comércio varejista](#)
3. [Serviços de alimentação](#)
4. [Construção civil](#)
5. [Beleza](#)
6. [Saúde](#)
7. [Logística e transporte](#)
8. [Oficinas e peças automotivas](#)
9. [Educação](#)
10. [Turismo](#)
11. [Pet shop e veterinárias](#)
12. [Artesanato](#)
13. [Economia Criativa](#)
14. [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 61 milhões de casos confirmados e quase 1,4 milhão de mortes. Nas duas últimas semanas, o número de casos cresceu 15% e o de mortos pela doença no mundo, 10%. 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 7% e o de óbitos 3% no mesmo período. Na data desta publicação o país atingiu a marca de 6,2 milhões de casos confirmados e 171 mil óbitos em decorrência da doença. Desde o dia 20 de novembro, a média semanal do número de novos casos foi de 31.779. Já a média semanal de novos óbitos subiu 36% nas duas últimas semanas, chegando a 486¹

Quanto aos impactos econômicos, a pequena indústria, segundo a CNI, teve uma recuperação mais intensa que o previsto no terceiro trimestre. A reabertura das atividades econômicas e a recuperação da economia ao longo do terceiro trimestre impulsionaram os resultados dos índices de desempenho e situação financeira, com destaque para o desempenho que registrou um recorde histórico subindo de 41,3 pontos em junho para 52,3 pontos em setembro, sendo a maior pontuação desde janeiro de 2012.

Os principais problemas enfrentados pelas pequenas empresas industriais no terceiro trimestre de 2020, principalmente para as indústrias de transformação e de construção foram a escassez de matéria-prima e consequentemente a sua alta nos custos. Essa questão está vinculada à desmobilização das cadeias produtivas e a rápida e não esperada recuperação da atividade econômica, que criou um descompasso entre oferta e demanda de insumos em diversas indústrias, inclusive nas indústrias de embalagens. Segundo a CNI, o crescimento da produção industrial seria ainda maior, não fosse a escassez e consequente aumento do custo dos insumos.

Os efeitos da crise devido à pandemia e a recuperação acontecem de formas diferentes nos diversos segmentos industriais. Alguns segmentos, como alimentos, já apresentam desempenho positivo na comparação com fevereiro. Por outro lado, segmentos como automotivo e vestuário ainda não conseguiram recuperar o patamar do início do ano.

1. Dados da pandemia retirados de [Bing](#) e [CONASS](#) em 27/11.

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

Pandemia no Brasil

Brasil	Total	Hoje*	Varição**	Estágio
Casos	6,2 mi	31,6 mil	30,8%	
Óbitos	171,5 mil	479	31,2%	Estável

Estágios da pandemia

-  Acelerado
-  Estável
-  Desacelerado
-  Reduzido

Mais óbitos

	Total
1º São Paulo	41,8 mil
2º Rio de Janeiro	22,4 mil
3º Minas Gerais	9,9 mil

Nos municípios

-  Acelerado

-  Estável

Fortaleza (CE)

São Paulo (SP)

Recife (PE)

Rio de Janeiro (RJ)

Cuiabá (MT)

Manaus (AM)

João Pessoa (PB)

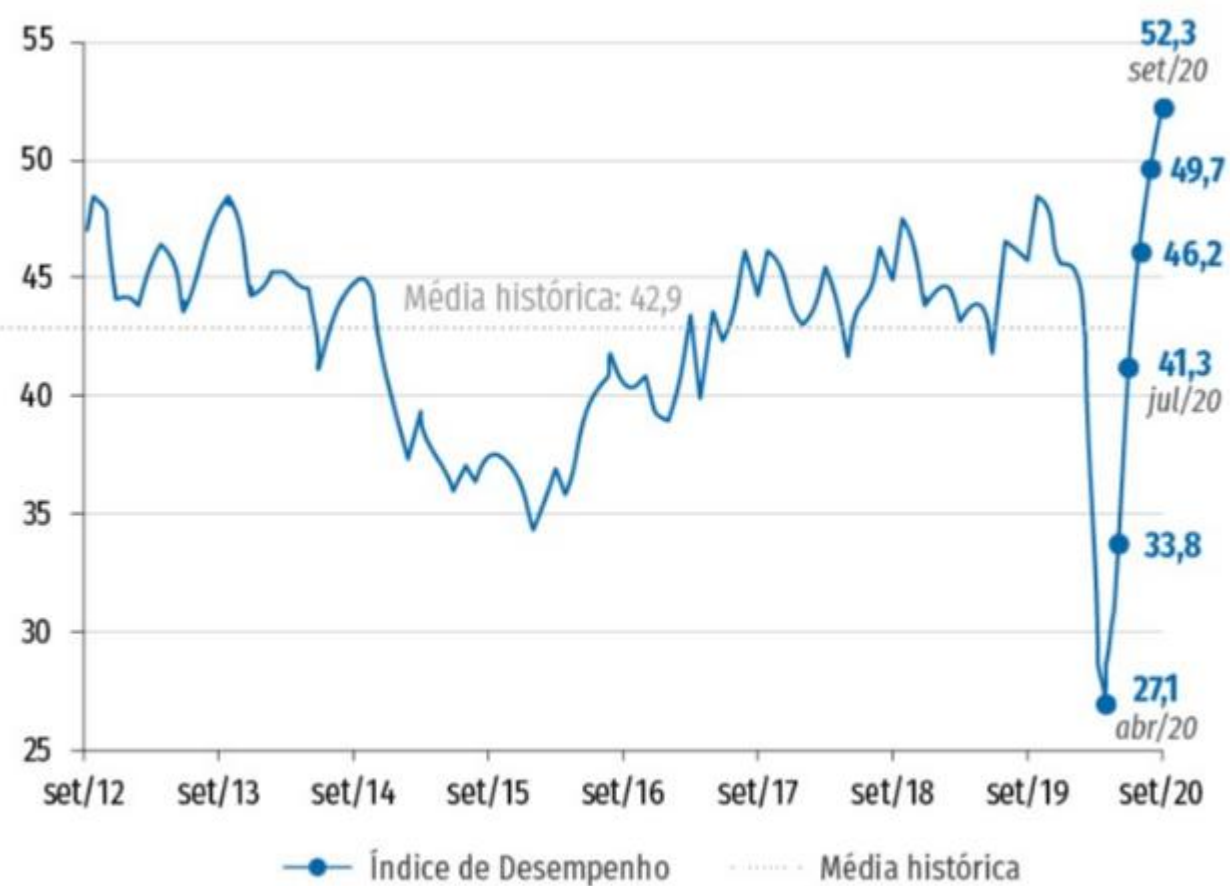
Salvador (BA)

Dados das 08h de 27.nov *Média móvel de 7 dias **Em relação a 14 dias

Desempenho da Pequena Indústria – Série Histórica

Índice de Desempenho da Pequena Indústria

Índice (0 a 100 pontos)*



*Quanto maior o índice, melhor o desempenho da pequena indústria no mês.
Nota: O Índice de Desempenho da pequena indústria é uma média ponderada dos índices de desempenho da pequena indústria extrativa, de transformação e da construção.

Fonte: CNI.





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. Na última semana, esse índice ficou 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. As pesquisas realizadas pelo Sebrae com pequenos varejistas sinalizam 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 final de ano. 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/natal

Serviços de Alimentação

Impacto já observado no Brasil

Na última 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 o último boletim da Cielo disponibilizado em 03 de novembro, a queda nas vendas de outubro foi de 26,4% em relação ao pré-crise, com perspectiva de continuar uma melhoria gradativa.

Cenário e Tendências

Novembro tem se mostrado melhor do que outubro, 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 os casos de Covid-19 voltaram a aumentar em vários estados, principalmente em algumas capitais. 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 e uma gestão cuidadosa. Há uma certa expectativa de que com a Black Friday e o final do ano o movimento e as vendas nos estabelecimentos cresçam.

Boas Práticas

O Sebrae tem desenvolvido vários conteúdos e orientações que estão disponíveis gratuitamente aos negócios de alimentação. O destaque é uma trilha nova e reformulada que vai ajudar o pequeno negócio a compreender as questões relacionadas a segurança alimentar no processo de elaboração dos alimentos, nas formas de armazenamento e conservação e em outros importantes conceitos e práticas que aprimorarão seu negócio. Os tópicos são:

- Como produzir um alimento seguro nos serviços de alimentação;
- Responsabilidade dos serviços de alimentação na saúde pública;
- Ambientes seguros;
- Higiene e saúde dos manipuladores de alimentos;
- Como elaborar os procedimentos operacionais padronizados dos serviços de alimentação;
- [Como elaborar o manual de boas práticas em manipulação de alimentos.](#) (12 hrs)

Confira, ainda, outros cursos recomendados para o ramo de alimentação:

- [Receita de Sucesso - Cardápio, Cozinha e Alimentos](#) (3hrs)
- [Gestão de bares e restaurantes](#) (8 hrs)
- [Gestão de pessoas](#) (2 hrs)
- [Gestão da qualidade](#) (2 hrs)
- [Passo a passo para alcançar o sucesso financeiro](#)
- [Marketing Digital para o Empreendedor](#) (2 hrs)
- [Gestão Financeira](#) (3 hrs)
- [Mantendo o Estoque em Dia](#) (3 hrs)

Construção Civil

Impacto já observado no Brasil

Pesquisa conjunta da CBIC/Senai e Abrainc do 3º trimestre revela crescimento de vendas superior ao de lançamentos, o que reduz o estoque de imóveis, que hoje equivale a 10 meses de vendas. Isso aliado à escassez de algumas matérias-primas estratégicas e aumentos altos de preços resultará em aumento do preço de imóveis na planta. Relatório de novembro da Abimóvel registra a produção de 43 milhões de peças de móveis e colchões, queda de 5,8% sobre 2019. Já o consumo aparente foi de 41 milhões de peças, e no acumulado do ano houve aumento de 8,8% em volume e recuo de 3,2% em valores, com um valor médio de R\$ 237,74 por peça.

Cenário e Tendências

Simulação do banco Inter indica que 5 milhões de novas famílias se tornaram elegíveis para financiar a residência com a redução dos juros médios de 11% em 2016 para 7% atualmente (já há bancos oferecendo 5,39%). Esse processo, aliado à ressignificação da casa própria e o crescimento do home office, abre diversas oportunidades para negócios do setor como um todo. Para a indústria de móveis, o desafio do home office continua. O IBGE mostra na sua "Síntese de Indicadores Sociais" que 21,6% da população reside em moradias inadequadas (sem banheiro exclusivo e/ou sem paredes externas revestidas e/ou adensamento excessivo - 4 ou mais pessoas/como e/ou ônus excessivo de aluguel e/ou ausência de documentação de comprovação de propriedade). Isso representa 15,6 milhões de domicílios e cerca de 45,2 milhões de pessoas.

Boas Práticas

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. 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.

Beleza

Impacto já observado no Brasil

O mercado de serviços de embelezamento segue apresentando queda acentuada no faturamento: -42% em relação ao faturamento antes do período da pandemia. A recuperação se mostrava lenta mas deu um salto de 13% positivo (-55% nas duas aferições anteriores, passando a -42% nesta), o que pode representar uma retomada mais rápida, a verificar nas próximas edições do monitoramento Sebrae a consolidação desse movimento.

Cenário e Tendências

O crédito continua um desafio grande e deve seguir sem atender às expectativas dos empreendedores da área já que tivemos apenas 14% dos que solicitaram crédito atendidos no segmento.

Boas Práticas

Os protocolos de retomada publicados pelo Sebrae se mostraram essenciais para de trazer o cliente de volta à sua rotina de serviços de beleza. A adoção de ações de segurança sanitária e a comunicação intensiva desses protocolos aos clientes deve ser prioritária. O empresário pode intensificar o uso dos canais digitais: TikTok, Instagram, WhatsApp, Facebook e outras plataformas e aplicativos de venda. Manter o contato com os clientes aquecido enviando: dicas de beleza; ofertas de produtos; curadoria de influencers. Promover a venda delivery de cosméticos homecare, elaborando kits de produtos que atendam às necessidades das clientes. Atenção total ao agendamento que deve seguir os protocolos de não aglomeração, mas deve otimizar a presença do cliente no espaço de beleza.



Saúde

Impacto já observado no Brasil

Segundo os dados do Sebrae, o faturamento dos pequenos negócios do setor está 25% abaixo do pré-crise. De acordo com a Cielo, o segmento de drogarias e farmácias está com um faturamento médio 1,7% abaixo de antes da crise.

Cenário e Tendências

No segmento de clínicas de saúde cresce o número de empresas que adotam o atendimento remoto como opção para muitas consultas. Nas farmácias, os produtos que ajudam a prevenir o contágio continuam sendo requisitados, com uma demanda mais constante, mas continuam representando percentual significativo das vendas. As atividades econômicas voltadas mais a bem-estar, principalmente as academias, estão retomando as atividades, mas a recuperação tem sido gradual.

Boas Práticas

A inovação sempre é um bom caminho para enfrentar os cenários adversos. 37% dos empresários do segmento de saúde inovaram na crise com venda de novos produtos ou serviços. O êxito da inovação é comprado porque na média, os que inovaram tiveram menor queda de faturamento (-32% versus -39%). Nessa linha, 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.



Logística e Transporte

Impacto já observado no Brasil

Com a melhora da situação econômica no geral 4% dos empresários do setor declararam já estar faturando melhor do que antes. Na média do segmento, porém, o faturamento está 47% inferior ao pré crise. Com esse percentual o setor segue estável ao dois meses anteriores, mas pior que a média dos demais setores da economia. De acordo com a pesquisa do Sebrae 57% dos entrevistados do segmento de Logística e Transporte declararam que estão em atividade no momento, no entanto, 87% destes ainda registram queda no faturamento mensal.

Cenário e Tendências

De acordo com dados da CNT - Confederação Nacional dos Transportes o volume de serviços prestados pelo setor de transporte cresceu 1,1% em setembro, na comparação com agosto. Apesar disso, o desempenho parcial do ano, entre janeiro e setembro, continua negativo: -8,6%. As perdas do setor geradas pela pandemia ainda não foram completamente recuperadas. No transporte aéreo, houve o crescimento de 218,9% de maio a setembro, mas está 39,7% abaixo do nível pré-crise. Já no aquaviário, cuja atividade se manteve relativamente estável ao longo do ano, está 2,8% abaixo da referência pré-crise (Fonte: CNT). O transporte terrestre cresceu 25,4% de maio a setembro e está 10,8% abaixo do patamar de referência. O transporte de cargas teve retomada do fluxo de transporte, mas no segmento de passageiros ainda experimenta os efeitos de demanda reduzida. De acordo com a Federação das Empresas de Cargas de Minas Gerais - FETCEMG um dos maiores entraves a recuperação das atividades no setor de transportes é a dificuldade em encontrar pneus e peças para os caminhões, sendo que a previsão de retorno as atividades, segundo o Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas e Logística - SETCEMG, ocorrerá somente em meados de 2021. Para o transporte escolar, o cenário continua instável, sendo que alguns municípios e estados continuam 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 e em virtude da chegada de datas festivas como Natal, além do aumento de marketing de vendas por meio de promoções de Black Friday, 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. Em virtude de uma possível segunda onda de aumento da pandemia é importante fortalecer as medidas de higiene e segurança por meio da implementação dos Protocolos de Segurança. Informe-se a respeito no [site do Sebrae](#).



Oficinas e Peças Automotivas

Impacto já observado no Brasil

Segundo dados do Sebrae, 91% das empresas de peças e oficinas já estão com as portas reabertas. Com a melhora na situação econômica no geral, 11% dos empresários do setor declararam já estar faturando mais que antes. Na média do setor, porém, o faturamento ainda está 30% abaixo do pré-crise. Com esse percentual, o setor segue estável em relação a um mês antes.

Cenário e Tendências

Segundo a "Automotive Business" a retomada dos pedidos dos clientes no Brasil está ocorrendo de forma muito rápida do que o esperado. Foram necessárias demissões em julho/2020, mas com o aumento das encomendas, as empresas estão utilizando todos os empregados e realizando contratações. O Segmento está retornando a velocidades normais e em alguns casos, como no mercado de reposição, o movimento já está superior a 2019.

Boas Práticas

A movimentação de carros, motos e outros vem aumentando consideravelmente nas ruas. A venda de carros novos tende a cair, devido aos altos valores envolvidos, e a frota de usados tende a ficar por mais tempo nas ruas, dinâmica que acarretará a necessidades de manutenção preventiva ou não. Neste contexto, se faz importante rever os processos, visando ampliar a produtividade, preparar e treinar a equipe de colaboradores para receber os clientes de forma adequada e segura, planejar o fluxo de caixa e negociar sempre com os fornecedores e distribuidores, para uma construção de uma relação ganha-ganha. Não se esqueça de acompanhar as orientações relacionadas aos protocolos de saúde. Os desafios da cadeia automotiva, segundo a ANFAVEA, são: novos protocolos, planejamento de médio e longo prazo, falta de insumos, aumento de custos da matéria-prima, com o aço tendo aumento de 40% de janeiro a outubro/2020, e a desvalorização cambial, que chegou a 43% no ano.

Educação

Impacto já observado no Brasil

Segundo os dados do Sebrae, o faturamento do setor está 44% abaixo do período pré-crise e apesar de 18% dos empresários do segmento terem demitido, 8% contrataram trabalhadores com carteira assinada no último mês.

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 21 estados autorizaram o retorno das aulas presenciais: AM, AC, CE, DF, ES, GO, MA, MG, MT, MS, PA, PI, PE, RJ, RN, RO, RS, SC, SE, 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.



Turismo

Impacto já observado no Brasil

Segundo dados do Sebrae, o faturamento dos pequenos negócios do setor está 65% abaixo do pré-crise.

Cenário e Tendências

Há uma expectativa alta dos empresários da cadeia do turismo em relação a temporada de final de ano, visando minimizar os prejuízos causados pela pandemia. Ao mesmo tempo há um enorme receio de ter que fechar as portas novamente. De toda forma, o momento é de cautela, devido a 2ª onda de COVID-19 que mantém muitos países europeus com medidas restritivas. Nos EUA a pandemia assumiu contornos mais graves. A mídia brasileira já noticiou que profissionais de saúde já orientaram ao Governador de São Paulo a por todo o estado em amarelo. Na primeira semana de dezembro, de 02 a 04 de dezembro, ocorrerá a FIT Cataratas, o segundo evento presencial do turismo. O evento será um bom termômetro para avaliarmos como as lideranças do trade estão enxergando o atual momento.

Boas Práticas

Intensificar o monitoramento da aplicação dos protocolos para assegurar a saúde dos seus clientes e da sua equipe. Os turistas estão cientes do *lockdown* nos países europeus e, possivelmente, pode provocar um sentimento de insegurança em quem estava decidindo se iria viajar ou não nas próximas semanas. Siga rigorosamente os protocolos e comunique aos atuais e potenciais clientes o compromisso da sua empresa com a segurança de todos. É fundamental uma atuação integrada das empresas e entidades públicas dos destinos para evitar uma segunda onda no país. A atuação integrada da governança dos destinos com foco no turismo seguro, nesse período próximo às férias de final de ano, é fundamental para o fortalecimento do setor turístico e assegurar o efetivo processo de retomada.



Pet Shops e Veterinárias

Impacto já observado no Brasil

Segundo os dados do Sebrae, o faturamento do setor está 21% abaixo do pré-crise.

Cenário e Tendências

O cenário aponta menor impacto, quando comparado com demais atividades econômicas, e tende a estabilizar na reta final do ano. Contudo, como este é um setor considerado essencial e houve aumento de animais domésticos nos lares brasileiros, há sempre expectativa de melhora no consumo, mas em volume mais discreto do que no período pré-pandemia.

Boas Práticas

Aproveite o momento para fortalecer o vínculo com seu cliente, melhorando sua comunicação e oferecendo serviços locais, como banho, tosa, passeio e informações sobre as espécies, raças, alimentos e outros dados que agreguem valor e importância à sua presença e a relação entre tutor e animal. Fortaleça também o delivery ou outras opções de entrega, como horários estendidos e pedidos antecipados. Mantenha o foco na segurança, pois os dados de contágio estão aumentando numa possível segunda onda do Covid-19, dessa forma mantenha sua equipe e seus clientes o mais seguros possível, não é momento de relaxar com as normas e protocolos de segurança.

Artesanato

Impacto já observado no Brasil

Segundo os dados do Sebrae, os pequenos negócios do setor, indicam que 1/3 das empresas, (37%) estão sem funcionar. Sendo que 58% estão funcionando e destes, 48% implantaram novas formas de funcionamento. Apontam ainda que a queda de faturamento está em 69%, o que demonstra uma melhora de 20%, comparado ao mês de março que estava em 89%.

Cenário e Tendências

A pesquisa demonstra estabilidade no setor com melhorias gradativas desde junho e vem melhorando até outubro (-70vs -35). Quase a metade dos artesãos inovaram perante a crise, o que pode ter ajudado na melhoria econômica do setor. 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.

Economia Criativa

Impacto já observado no Brasil

Segundo os dados do Sebrae, os pequenos negócios do setor, indicam que mais da metade das empresas, 68% estão sem funcionar. Apontam ainda que são um dos setores com maior percentual de empresas com queda de faturamento representando 91%

Cenário e Tendências

A recuperação deste setor é difícil, pois a maioria das atividades dependem de aglomeração. Na realização da última pesquisa apontou que nos últimos 30 dias as empresas do segmento de economia criativa demitiram 8% sendo que 76% não possuem funcionários no seu estabelecimento. De abril até outubro já somam 32% de demissões e nos últimos 30 dias sem nenhuma contratação. Outro dado importante da pesquisa foi que 41% tem dívida e está em atraso, mantendo o mesmo índice do início da crise. Em comparação ao início da crise até final outubro, mais da metade dos empresários buscaram empréstimos, isso representou 53%. Porém apenas 21% conseguiram. As dificuldades de manter o negócio continua num patamar alto equivalente a 63% .

Boas Práticas

Uma opção interessante é transformar eventos, cinema, peças teatrais, festas no formato drive-in, ou formatos de ilhas e grandes espaços, porém alguns estabelecimentos estão funcionando de forma presencial sendo intensificado os protocolos de segurança como nos cinemas, teatros e eventos culturais. 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 sportistas 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: Lúcia Buson

Equipe:

Varejo: 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

Beleza: Andrezza Torres

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

Oficinas e Peças Automotivas: João Pérsico

Saúde: Geraldo Costa

Educação: Patrícia Mayana

Turismo: Ana Clévia Guerreiro, Analuiza Lopes e Germana Magalhães

Artesanato: Durcelice Mascene e Jane Blandina

Pet shops e serviços veterinários: Hannah Salmen

Economia criativa: Denise Marques e Jane Blandina

Projeto gráfico: Tahak Meneguzzo