

Impactos e tendências da COVID-19 nos pequenos negócios

Este boletim, de periodicidade semanal, traz os principais impactos da COVID-19 nos pequenos negócios, principalmente nos 14 segmentos identificados como os mais diretamente afetados. Além disso, trazemos cenários e dicas para que o pequeno empresário possam se planejar e diminuir os impactos negativos da crise.

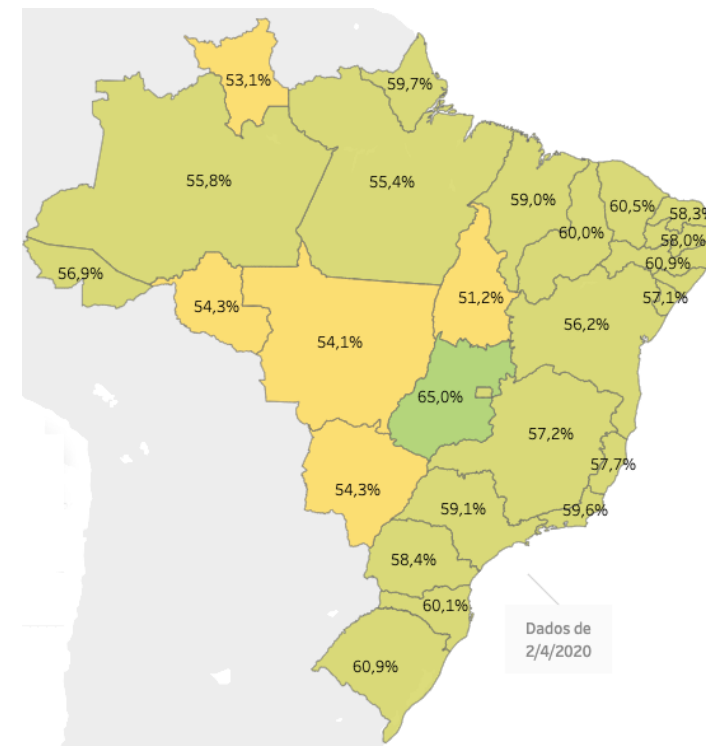
A pandemia causada pelo novo Coronavírus (COVID-19) já chegou a 204 países, com cerca de 1,1 milhão de casos confirmados e 58 mil mortes¹. Em uma semana, o número de casos e de mortos pela doença no mundo quase dobrou.

No Brasil, o número de casos confirmados mais do que dobrou e o de óbitos mais do que triplicou em uma semana. Até aqui, já são cerca de 9 mil casos confirmados e 360 óbitos em decorrência da doença². Como forma de desacelerar o contágio, e seguindo as determinações da Organização Mundial de Saúde, governos estaduais e prefeituras têm tomado medidas de isolamento social. De acordo com levantamento da empresa [Inloco](#), 59% da população têm ficado em casa.

De acordo com pesquisa do Sebrae, até o momento, os pequenos negócios têm sido fortemente afetado. Na terceira semana de março, quando as medidas restritivas ainda estavam começando, os empresários declararam queda de faturamento de 64%, com 89% deles declarando terem tido queda no faturamento.

Figura 1 – Índice de isolamento social no dia 2/4.

Fonte: [Inloco](#)

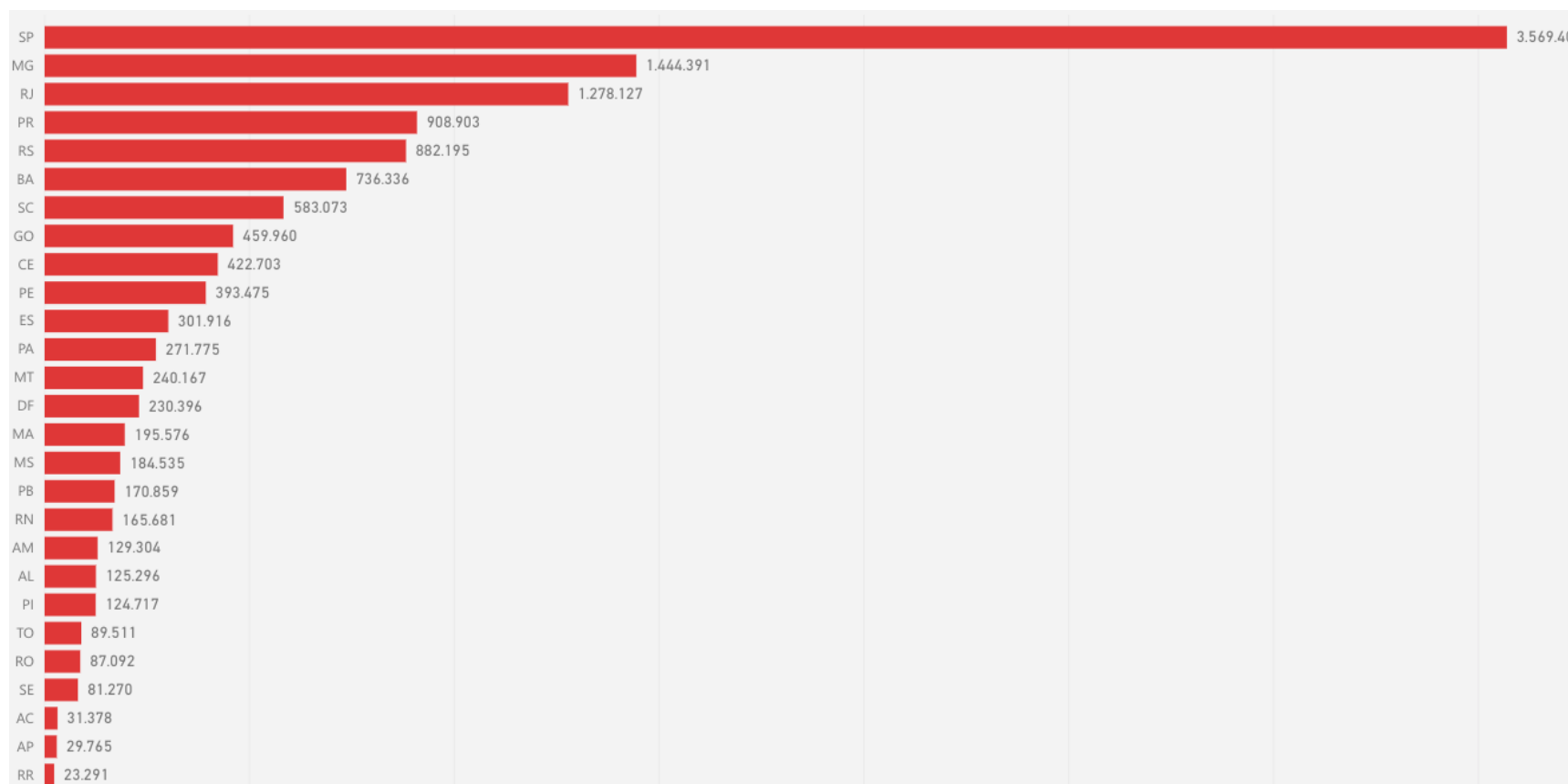


¹ Dados extraídos de [worldometer](#) de 03/04/2020.

² Dados do Ministério da Saúde de 03/04/2020.

Com base nas características da crise e observando o que tem acontecido em países como China, Coreia do Sul, Itália e Irã, que tiveram uma explosão de casos antes do Brasil, é possível considerar que alguns segmentos devem ser especialmente afetados. Nesses segmentos, há mais de **13 milhões de pequenos negócios** que empregam **21,5 milhões de pessoas** e uma **massa salarial de mais de R\$ 611 bilhões** anuais. Abaixo, apresentamos a distribuição estadual desses negócios.

Figura 2 – Distribuição dos pequenos negócios nos segmentos mais vulneráveis à crise do COVID-19 por UF. Fonte: Sebrae, com base em dados da Receita Federal.



Com base na Pesquisa “[O impacto do Coronavírus nos Pequenos negócios](#)” realizada pelo Sebrae com mais de 9 mil empresários e em pesquisas de mercado, já é possível ver os seguintes efeitos econômicos no Brasil, e seus desdobramentos.

Segmento	Impacto já observado no Brasil	Cenário	Ações que podem minimizar o impacto	Fonte
Varejo tradicional	Queda variando entre 42% e 63%. Mercados (-16%) têm a menor queda do segmento.	Varejo tende a seguir restrito, com exceção do comércio de produtos essenciais, como os mercados e o comércio eletrônico. Alimentos, itens de limpeza e de higiene pessoal devem seguir com demanda forte. Itens considerados menos essenciais devem seguir com baixa procura.	Adaptar o negócio para entrega direta ou utilizando serviço de delivery é uma alternativa interessante para o varejo. Mesmo que o empresário tenha que fechar sua loja física, deve manter contato com os clientes pelos canais digitais e oferecer serviços e manter a comunicação para manter a lembrança do cliente.	Sebrae e Elo.
Moda	Queda de 80% no varejo de moda e 74% no segmento como um todo.	Com a restrição de movimentos e a piora da situação sanitária, as quedas devem seguir em baixa. A exceção são itens hospitalares e de proteção individual, como as máscaras laváveis.	Para o varejo de moda, apostar em serviços complementares, como por exemplo entrega delivery ou até mesmo o serviço do provador delivery. Ter uma rede social atualizada e com conteúdo é fundamental para manter o relacionamento com os clientes e divulgar novos produtos e serviços. Para as confecções, uma ideia é renegociar com fornecedores e cliente e buscar construir contratos futuros de	Sebrae e Elo.

			<p>produção, buscando formar um fluxo mínimo de caixa agora para compensação futura. Outra dica é verificar a possibilidade de produzir roupas e acessórios de proteção para os profissionais de saúde. Mas é preciso se informar pois esse tipo de produto tem normas específicas de produção e de tipo de tecido.</p>	
Serviços de alimentação	Queda de 67%	<p>O cenário geral segue de queda. Aqueles que atuarem com retirada de alimentos ou com entrega podem minimizar a queda nas próximas semanas.</p>	<p>Usar cards para divulgação do cardápio em redes sociais. Também nas redes sociais, ressaltar os cuidados de higiene que estão sendo tomados pelo seu restaurante para evitar o contágio. Vender <i>vouchers</i> com desconto para clientes usarem quando os bares e restaurantes reabrirem. Avalie a possibilidade de aderir à redução da jornada ou suspensão de contratos do trabalho permitida a partir da MP 963.</p>	Sebrae
Construção civil	Queda de 58%	<p>A tendência segue de queda, com postergação de obras e retração econômica geral.</p>	<p>Nesse momento em que as pessoas estão em casa, pode ser uma oportunidade que eles observem a necessidade e queiram fazer pequenas reformas ou a troca do mobiliário. Manter a comunicação com o cliente</p>	Sebrae

			pode ser uma possibilidade de ser lembrado.	
Beleza	Queda de 69%	No geral, a queda tende a ser maior, por não serem produtos e serviços considerados essenciais em momento de pandemia.	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 <i>influencers</i> interessantes para seguir. Promover a venda delivery de cosméticos home care, elaborando kits de produtos que atendam às necessidades das clientes.	Sebrae
Logística e transporte	Queda de 63%	Apesar do aumento dos serviços de entrega para o consumidor e do e-commerce, no geral, o segmento deve sofrer queda por conta da maior restrição de movimentação e fechamento de lojas e estabelecimentos.	Inserir mais restaurantes e bares nas plataformas de venda e entrega. Motoristas de aplicativos podem passar a fazer entregas para que não tenha que parar de rodar em tempos de quarentena.	Sebrae
Oficinas e peças automotivas	Queda de 55%	A tendência é de queda e postergação da contratação de serviços considerados não essenciais.	Com o aumento da utilização do delivery, a procura de peças de motocicletas pode seguir com alguma força. O empresário deve estar atento a isso e também aumentar a prática da entrega por delivery ou incentivar o	Sebrae

			consumidor a encomendar e buscar no local.	
Serviços de Saúde	Queda de 10% para farmácias e 62% para o segmento como um todo	A tendência é de o segmento de farmácias e drogarias seguir aquecido, em especial por produtos que ajudam a prevenir o contágio ou remédios mais utilizados no dia-a-dia. Os seguintes produtos devem continuar com alta demanda: álcool gel, máscaras, suplementos e vitaminas, kits de primeiros socorros, termômetros, antissépticos e remédios que não necessitam de receita médica. Os serviços médicos não urgentes tendem a observar queda na demanda. Telemedicina deve crescer no período.	<p>Farmácias: devem garantir o suprimento de medicamentos específicos mais procurados e materiais de proteção individual necessários e devem colaborar para a educação em saúde e gerenciamento colaborativo com hospitais e unidades de saúde em momentos de crise em saúde pública.</p> <p>Serviços de Saúde não emergenciais: aproveite o período de menor procura para organizar os controles financeiros: custos fixos e variáveis, adaptando à redução temporária da demanda. Veja o que pode ser reduzido: plano de internet, plano de telefone, consumo de energia elétrica, consumo de água, consumo de insumos para os atendimentos que porventura ocorram. Avalie a possibilidade de aderir à telemedicina ou serviços online em geral.</p>	Sebrae e Elo.
Serviços educacionais	Queda de 67%	A suspensão de aulas nas instituições formais mostra uma projeção de aumento e adoção de plataformas de	As escolas que não têm plataforma de ensino a distância devem analisar a possibilidade de uso em caráter emergencial. Isso poderá inclusive ser	Sebrae

		aprendizagem digitais. Percebe-se tendência de aumento no número de pessoas procurando qualificação a distância. Em alguns estados, como o Distrito Federal, surgem legislações sobre redução no valor da mensalidade, o que pode ocorrer em outros locais.	uma oportunidade para o futuro. As escolas devem se mobilizar por meio de suas organizações representativas para possíveis negociações relacionadas à redução de mensalidade. Importante atentar para a medida que permite a suspensão de contratos de trabalho e redução da jornada com compensação por parte do governo (MP 963).	
Turismo	Queda de 88%	Com o turismo demanda deslocamento de pessoas, com o avanço da pandemia, a situação deve continuar crítica para o segmento. Estudo da Deloitte para a Espanha, que está quase um mês à frente do Brasil na pandemia, aponta que a partir de agosto o turismo deve ter uma tímida retomada, enquanto que o de negócios e o internacional devem seguir esse movimento no fim do ano.	Fortalecer a estratégia de venda antecipada. No cenário atual, o período a ser comercializado deve ser ampliado, com flexibilização de tarifas. Importante organizar uma atuação integrada das governanças dos destinos turísticos na realização de campanha com foco em vendas futuras, e articular com os canais de vendas, visando fortalecer a imagem do destino e ampliar as possibilidades de conversão. Por fim, sugere-se aderir a campanha Compre do Pequeno , do Sebrae.	Sebrae
Artesanato	Queda de 70%	Com a queda do turismo e o foco do consumidor em produtos essenciais, o	Repense expectativas de vendas, evitando compras desnecessárias. Caso trabalhe com encomenda negocie pagamento à vista. Caso	Sebrae

		segmento deve seguir apresentando queda.	tenha contas em aberto com fornecedores, renegocie prazos e pagamentos. Reduza sua oferta (mix) de produtos, trabalhando apenas com aqueles que garantem boa margem de lucro, priorizando acabar com o estoque acumulado e não ter que fazer novas compras. Quem trabalha com sistema de entregas pode ampliar esse foco. Quem ainda não iniciou esse processo pode implantar rapidamente com auxílio de aplicativos, redes sociais e parcerias especializadas.	
Indústrias de base tecnológica	Queda de 55%	Em geral, o segmento deve sofrer com o achatamento de margem e a queda de demanda por bens não essenciais. Indústrias que fornecem insumos hospitalares e medicamentos devem observar aumento de demanda.	Nesse momento de baixa, a indústria deve analisar se existe alguma forma de alterar a sua produção para fornecer produtos hospitalares mais demandados, como, por exemplo, respiradores e materiais para leitos de UTI.	Sebrae
Pet shops e serviços veterinários	Queda de 55%	Com a restrição de funcionamento do comércio em várias cidades e a busca por distanciamento social, no geral, o segmento deve apresentar queda nas próximas semanas. A exceção serão os	Apostar em parcerias com aplicativos de entrega, assim como manutenção de relacionamento com os clientes por meio das redes sociais é essencial para o momento de baixa. Aumentar a comercialização por meio de plataformas digitais.	Sebrae

		empreendimentos que ofereçam produtos (e até alguns serviços, como consulta) a distância. Haverá uma busca por ração e outros produtos essenciais num primeiro momento, como forma de estocamento.		
Economia criativa (eventos e produção)	Queda de 86%	Com a restrição ao movimento e aglomerações, esse segmento deve seguir sendo um dos mais afetados. A pequena exceção a isso serão aqueles serviços e eventos que podem ser realizados a distância.	Uma opção interessante é transformar eventos presenciais em <i>lives</i> (transmissões online) ou fazer distribuição de conteúdo via serviços de streaming.	Sebrae

De modo geral, toda a economia sofrerá com a crise. É preciso ter flexibilidade e planejamento para se preparar para os próximos meses. Negociação de prazos e preços com fornecedores, mudança de modelo de negócio para prestação de serviços a distância, a busca por crédito e qualificação podem ser caminhos para aguentar a tempestade e se preparar para a retomada da normalidade. O Sebrae está aqui para ajudar você e seu negócio neste tempo de crise. Acesse sebrae.com.br e veja como podemos te apoiar.