

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 possa se planejar e diminuir os impactos negativos da crise.

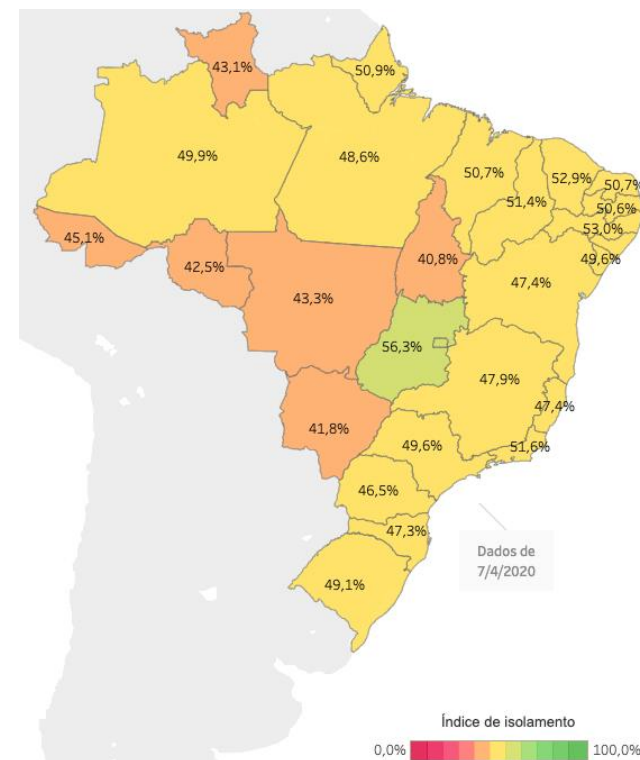
A pandemia causada pelo novo Coronavírus (COVID-19) já chegou a 204 países, com cerca de 1,6 milhão de casos confirmados e 100 mil mortes¹. Em uma semana, o número de casos cresceu 60% e o de mortos pela doença no mundo quase dobrou.

No Brasil, o número de casos confirmados dobrou e o de óbitos quase triplicou em uma semana. Até aqui, já são cerca de 18 mil casos confirmados e 1000 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](#), o índice de isolamento social variou entre 41% (Tocantins) e 56% (Distrito Federal), apresentando clara queda em relação à última semana.

De acordo com a segunda rodada de pesquisa com empresários feita pelo Sebrae, os pequenos negócios têm sido fortemente afetados. Com coleta feita entre os dias 3 e 7 de abril, quando o isolamento social já estava em curso na maior parte das capitais e grandes cidades do Brasil, os empresários declararam queda de

Figura 1 – Índice de isolamento social no dia 7/4.

Fonte: [Inloco](#)



¹ Dados extraídos do [Google](#) de 09/04/2020.

² Dados do Ministério da Saúde de 09/04/2020.

faturamento semanal de 69% com relação a uma semana normal (vs. 64% duas semanas antes), com 88% deles declarando terem tido queda no faturamento.

Com base nas características da crise e observando o que tem acontecido em países que tiveram um crescimento de casos anterior ao 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 as quinze atividades econômicas que mais concentram pequenos negócios nesses segmentos.

Figura 2 – Distribuição dos pequenos negócios nas atividades 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 6 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 e tendências | Dicas e boas práticas | Fonte |
|--------------------|------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Comércio varejista | Queda de 69% com relação a uma semana normal (vs. 63% há duas semanas) | Com a continuidade da quarentena, as pessoas começam a estabilizar seus hábitos de consumo, com alguma tendência de leve queda por conta do aumento do desemprego e redução da renda. Comércio eletrônico e delivery em geral tende a seguir com algum crescimento. | 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. Um caminho alternativo são os vouchers. Neste modelo, o comércio realiza uma venda antecipada e disponibiliza um crédito para aquisição de produtos. Outro caminho é a venda de kits por assinatura, possibilitando a recorrência de vendas. | Sebrae |
| Moda | Queda de 77% com relação a uma semana normal (vs. 74% há duas semanas) | Queda ainda maior, pois com o agravamento da situação sanitária e a queda do emprego e da renda, os consumidores tendem a focar seus gastos em bens essenciais. Relatório da McKinsey aponta que, se a quarentena durar entre dois e três | Para o varejo de moda, apostar em serviços complementares, como por exemplo, 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 | Sebrae e McKinsey . |

| | | | | |
|----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| | | <p>meses, 80% dos negócios do segmento devem passar por dificuldades financeiras.</p> | <p>renegociar com fornecedores e cliente e buscar construir contratos futuros de produção, buscando formar um fluxo mínimo de caixa agora para compensação futura.</p> <p>Outra possibilidade é verificar a possibilidade e necessidade em sua região 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> | |
| <p>Alimentos e bebidas</p> | <p>Queda de 66% com relação a uma semana normal (vs. 67% há duas semanas)</p> | <p>Como esse é um segmento essencial, com a continuidade da quarentena, a queda tende a se estabilizar (conforme já visto na pesquisa), com as pessoas encontrando o seu nível ideal de gastos com delivery e mercados.</p> | <p>Renegociar prazos com fornecedores e reduzir a equipe por meio de férias, banco de horas, redução de jornada e suspensão de contratos, permitidas pela MP 936. Importante se capacitar para adequação aos requisitos dos aplicativos; atuar com retirada de alimentos; comunicar com clareza os serviços e produtos; comprar de fornecedores locais; reforçar as Boas Práticas de Fabricação; orientar entregadores e clientes sobre os cuidados com higiene; agregar produtos diferenciados de parceiros locais ao cardápio; oferecer pacotes para aniversários e Páscoa; fazer venda antecipada (vouchers); implementar novidades de interação com o cliente (ex. <i>/lives</i> ensinando receitas).</p> | <p>Sebrae</p> |

| | | | | |
|-------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| <p>Construção civil</p> | <p>Queda de 62% com relação a uma semana normal (vs. 58% há duas semanas)</p> | <p>Queda ampla na atividade do setor, principalmente após a finalização das obras em execução. Necessidade de um plano de investimentos por parte do Estado, com muitas obras paradas e inacabadas e sem o aparato das concessões (com perspectivas não muito boas no cenário atual de investimentos). No segmento imobiliário: queda abrupta nas vendas e poucos <i>players</i> ainda no ambiente digital (que tenderá a crescer). Infraestrutura: dependente do governo, com necessidade de ajustes estruturais e sistêmicos. Varejo: alta queda de vendas onde o segmento ainda está operando e quase total onde tem restrição ao funcionamento – penetração e visibilidade digital ainda pequena no segmento.</p> | <p>Buscar cursos específicos para gerenciar seus estoques nesse período de crise (arrumação, organização de estoques); buscar informações com pessoas técnicas que conheçam do setor/segmento; se possível implementar BIM - Modelagem da Informação da Construção - são modelos mais fiéis ao produto final. Isso torna o planejamento mais assertivo - reduz custos, os desperdícios e torna os serviços mais eficiente; criar novas ou intensificar as modalidades de fretes para as entregas; criar grupos de WhatsApp específicos para clientes, fornecedores e lojistas nas comunidades. Use o movimento Compre do Pequeno.</p> | <p>Sebrae</p> |
| <p>Beleza</p> | <p>Queda de 76% com relação a uma semana normal (vs. 69% há duas semanas)</p> | <p>Com exceção dos produtos de higiene pessoal, a demanda pelo setor tende a seguir baixa, por não ser essencial.</p> | <p>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</p> | <p>Sebrae</p> |

| | | | | |
|------------------------------|------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|
| | | | <i>homecare</i> , elaborando kits de produtos que atendam às necessidades das clientes. | |
| Logística e transporte | Queda de 70% com relação a uma semana normal (vs. 63% há duas semanas) | Apesar do aumento dos serviços de entrega para o consumidor e do e-commerce, no geral, o segmento deve continuar com baixa demanda 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 69% com relação a uma semana normal (vs. 55% há duas semanas) | A tendência segue de queda, com um grande contingente de pessoas utilizando o carro de maneira consideravelmente reduzida. | Para não ficar parado, importante que as oficinas que ainda possam funcionar ajam de maneira proativa e busquem seus clientes. Nesse momento, oferecer a busca e entrega do veículo em casa e uma possibilidade de revisão para carros que ficarão por semanas parados pode ser uma boa estratégia. Importante também apostar no marketing digital. | Sebrae |
| Saúde | Queda de 64% com relação a uma semana normal (vs. 62% há duas semanas) | 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 | 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. Serviços de Saúde não emergenciais: Aproveite o período de menor procura para organizar os controles | Sebrae |

| | | | | |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|
| | | <p>remédios que não necessitam de receita médica. Os serviços médicos não urgentes tendem a observar queda na demanda. Telemedicina deve crescer no período.</p> | <p>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.</p> | |
| Educação | <p>Queda de 71% com relação a uma semana normal (vs. 67% há duas semanas)</p> | <p>A suspensão de aulas nas instituições formais mostra uma projeção de aumento e adoção de plataformas de aprendizagem digitais. Percebe-se tendência de aumento no número de pessoas procurando qualificação à distância. O segmento aparenta ter entrado num momento de estabilização (em um patamar inferior), como demonstra a última pesquisa do Sebrae.</p> | <p>As escolas que não têm plataforma de ensino a distância devem analisar a possibilidade de uso em caráter emergencial. Isso poderá inclusive ser 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).</p> | Sebrae |
| Turismo | <p>Queda de 87% com relação a uma semana normal (vs. 88% há duas semanas)</p> | <p>O cenário atual, sem perspectiva de suspensão do isolamento social no mês de abril, impacta diretamente no tempo que os negócios turísticos precisarão para retomar as suas atividades. Mesmo após a suspensão das medidas, as empresas, diferentemente de outras atividades</p> | <p>Analisar e aplicar ao seu negócio, naquilo que couber, os benefícios das medidas governamentais, especialmente os compreendidos na MP 936. Renegociar valores de contratos para minimizar custos atuais e futuros. Manter a comunicação, por meio das mídias sociais, com mensagens que fortalecem a sua marca junto ao cliente.</p> | Sebrae |

| | | | | |
|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| | | <p>econômicas, provavelmente seguirão sofrendo com viagens mais curtas e regionais. Apesar disso, o segmento demonstra ter chegado à estabilidade (em um patamar muito inferior ao anterior): praticamente não variou o seu nível de faturamento em duas semanas.</p> | | |
| Artesanato | <p>Queda de 70% com relação a uma semana normal (vs. 70% há duas semanas)</p> | <p>O segmento pode ter chegado à estabilidade (em um nível consideravelmente inferior ao pré-crise) na sua queda.</p> | <p>Repense expectativas de vendas, evitando compras desnecessárias. Caso trabalhe com encomenda negocie pagamento à vista. Caso 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.</p> | <p>Sebrae</p> |
| Indústrias de base tecnológica | <p>Queda de 62% com relação a uma semana normal (vs. 55% há duas semanas)</p> | <p>Em geral, o segmento deve sofrer com o achatamento de margem e a queda de demanda por bens não essenciais. Fábricas que fornecem insumos</p> | <p>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</p> | <p>Sebrae</p> |

| | | | | |
|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|
| | | hospitais e medicamentos devem observar aumento de demanda. | exemplo, respiradores e materiais para leitos de UTI. Muitas fábricas do segmento estão redirecionando suas linhas de produção para isso. | |
| Pet shops e serv. veterinários | Queda de 51% com relação a uma semana normal (vs. 55% há duas semanas) | O segmento parece ter alcançado estabilidade (em patamar de metade das vendas do pré-crise), e até uma certa melhora com relação ao começo da crise, de acordo com a última pesquisa do Sebrae. | 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 |
| Economia criativa | Queda de 80% com relação a uma semana normal (vs. 86% há duas semanas) | Apesar de ser um dos segmentos mais afetados, este segmento aparenta ter chegado à estabilidade (num patamar bastante inferior ao pré-crise), e até uma ligeira melhora com relação ao começo da crise, de acordo com a última pesquisa do Sebrae. | Uma opção interessante é transformar eventos presenciais em lives (transmissões online) ou fazer distribuição de conteúdo via serviços de streaming. Nas últimas semanas, o mercado de lives tem alcançado recordes. | 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.