



ANÁLISE DAS ENTREVISTAS DO SEGMENTO DE COMÉRCIO VAREJISTA

Metodologia

Pesquisa qualitativa realizada por intermédio de **entrevistas em profundidade - EP**. Todas à distância, por meio de ferramentas de videoconferência.



Detalhamento dos entrevistadores

Na Paraíba, a pesquisa foi realizada pelos gerentes e analistas técnicos das agências regionais e unidades finalísticas.

Entrevistador	Cargo	Núm. EP
Anna Stefania Rodrigues Sousa	Gerente das regionais Patos e Itaporanga	1
Heloísa Mirelli Diniz da Conceição Moura	Gerente da regional Araruna	1
João Alberto Miranda Leite	Gerente da regional Campina Grande	1
Talles Vasconcelos Medeiros	Gerente da regional Cajazeiras	1



Detalhamento do público alvo

Foram realizadas 4 entrevistas em profundidade com donos de Pequenos Negócios do segmento de comércio varejista da Paraíba.

- 75% dos entrevistados tinham entre 1 e 5 funcionários antes do dia 13/03/2020.
- 50% têm tempo de atividade superior a 10 anos.
- 75% dos respondentes são microempresa.

Resultados

Principais preocupações dos empresários durante a pandemia:

- Ter um produto que agregasse valor para enfrentar a crise;
- Como manter o pagamento dos fornecedores;
- Queda no faturamento.

Como a crise do Coronavírus impactou a empresa?

Positivamente:

- Criação de um novo produto, no caso de uma gráfica que também trabalha com papelaria e venda de equipamentos de informática;

Negativamente:

- Queda no faturamento durante o melhor período de vendas do ano para livrarias: **“O impacto foi muito grande, tendo em vista que passamos por um período muito bom de faturamento”**.
- Não trabalhar com produtos essenciais é outro ponto citado pelos entrevistados como um dos motivos da redução de faturamento;

Principais ações tomadas para conter a crise:

- Divulgação de produtos através de ações em sites, mídias sociais;
- Implantação das medidas recomendadas pela OMS e Ministério da Saúde;
- Suspensão de compras junto a fornecedores.
- ***“Criamos kits infantis com um preço mais acessível, para os pais ocuparem as crianças durante o isolamento, estamos em fase de criação do e-commerce da livraria, estamos divulgando nos produtos em nossas redes sociais onde temos seguidores de todo o Brasil e estamos conseguindo comercializar pelas redes sociais”***

Quais ações não surtiram efeito:

- Não foi citada nenhuma ação que não teve efeito positivo.

O que mais impacta a sobrevivência do seu negócio neste momento:

- Folha de pessoal, aluguel e estoque parado foram os principais fatores que impactam na sobrevivência do negócio citados pelos entrevistados.
- ***“A recessão que vamos enfrentar pós pandemia, tendo em visto que no Brasil, livro não é bem de consumo, como em alguns países da Europa. Estamos com estoque e custos fixos altos, pois estava planejando algumas feiras fora da cidade, que infelizmente não poderão ser realizadas”.***

A empresa tinha reservas financeiras ou outras medidas e recursos para enfrentar uma crise aguda como a atual ou outra em geral?

- Nenhuma das empresas entrevistadas tinha reservas financeiras para enfrentar esse momento de crise.

Já buscou (ou pretende) e teve acesso a alguma medida de apoio anunciada pelos governos (federal, estadual e municipal) ou por outras instituições e ou parceiros?

- Todos os entrevistados já solicitaram ou irão solicitar alguma medida de apoio.

As entidades de classe, a associação empresarial, cooperativa ou outra desta natureza estão tendo alguma atuação importante durante esse período de crise?

- Apenas o Sebrae e a CDL foram citadas por duas das quatro empresas entrevistadas.

Como essas entidades poderiam, efetivamente, ajudar em uma crise como essa?

- ***“Mantendo as empresas atualizadas com informações que as beneficiem com todo apoio necessário para atravessar esse período com menos arranhões”;*** e
- ***“Articular junto ao governo linhas de crédito com juros baixos e uma boa carência para o comércio se reerguer. Organizar campanhas promocionais, para que as pessoas comprem dos pequenos negócios”.***

Quais são os principais desafios que uma crise como essa pode oferecer?

- ***“Acredito que de agora em diante teremos o desafio de sermos mais inovadores e criativos, termos mais projetos, aperfeiçoar nossos funcionários com mais capacitação. Usar cada vez mais as redes sociais para alavancar meu negócio, e ter garra para conseguir para por essa crise”***

Como os pequenos negócios no Brasil poderiam se precaver contra crises como essa?

- Ter reservas financeiras;
- Ter uma empresa organizada; e
- ***“Muito difícil gerir um pequeno negócio no Brasil, a carga tributária é muito grande, difícil conseguir poder guardar algum capital ou fazer alguma reserva, na realidade vendemos para pagar duplicatas, e o pouco que conseguimos juntar investimos no nosso negócio, então é muito difícil se precaver de algo de tamanha proporção”.***

Principal lição ou oportunidade que essa crise lhe apontou com relação à gestão do seu negócio?

- Analisar melhor os custos do negócio;
- ***“Grande lição que estou tendo é que preciso ter mais presença digital através das redes sociais, site, blog com conteúdo, fazendo assim que as vendas aumentem por esses canais, ficou mais latente agora que preciso ter essa presença, pois os consumidores iram migrar pra o digital”.***