



## ANÁLISE DAS ENTREVISTAS DO SEGMENTO DE ALIMENTAÇÃO

### 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
Jacy Viana de Andrade Leobino	Gerente da regional Guarabira	x
Joao Jardelino da Costa Neto	Gerente da unid. de Desenvolvimento Seterial	1
Claudio Antonio de C. Soares	Gerente da regional Sul	1
Maria Gorete Cirino	Analista da regional de João Pessoa	1
Nelijane Ricarte	Analista da unid. de Políticas Públicas	x



#### Detalhamento do público alvo

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

Participaram da pesquisa empreendedores das atividades econômicas de pizzaria, restaurantes, padaria e loja de bolos.

### Resultados

**Considerando as medidas por você tomadas desde o início da crise, como avalia a situação do seu negócio hoje? Em quais frentes elas foram bem ou mal sucedidas?**

Apesar da forte redução no faturamento devido ao contexto, de modo geral, os participantes da pesquisa apontam que começam a *“perceber uma estabilidade, apesar de ser ainda cedo para fazer esta análise com mais precisão”*, principalmente em detrimento das medidas e estratégias adotadas, que se mostraram efetivas e permitiram, assim, a manutenção do quadro financeiro regular para o negócio se manter. As frentes pontuadas como bem sucedidas foram, principalmente: serviço de delivery e a implantação de ferramentas de marketing digital. Apenas um participante mencionou que demorou a introduzir o delivery em seu negócio e reduzir o salão do restaurante, caracterizando essas medidas como um aspecto mal sucedido.

**Dessas medidas tomadas, relate aquelas que acredita se tornarão de longo prazo ou permanentes, e as principais mudanças no seu negócio para se adequar a elas.**

Um participante mencionou priorizar o investimento nos produtos da padaria e reduzir os produtos oferecidos pelo o restaurante. Contudo, dentre as respostas, foram unânimes as seguintes medidas que serão de longo prazo ou permanentes:

- A inserção do serviço de delivery;
- Marketing digital;
- Comercialização dos produtos através de redes sociais.

**O uso da Internet e/ou a digitalização do seu negócio foram incrementados para enfrentar a crise? Se sim, relate o que passou a realizar por meio digital de maneira definitiva.**

Os participantes mencionaram buscar integrar ferramentas para otimizar os pedidos com a produção. Dentre as respostas, foram apresentadas as seguintes estratégias para o meio digital:

- Intensificação das divulgações e vendas de produtos nos canais digitais dos restaurantes (um participante mencionou a participação de influenciadores digitais);
- Vendas online através da plataforma Ifood;
- Marketing digital e delivery.

**Qual sua expectativa de tempo para retornar ao patamar pré-crise quanto ao faturamento e produção no seu negócio?**

As respostas, nesse ponto, variaram consideravelmente. Dois participantes mencionaram que acreditam que no máximo em dois meses seus negócios retomem ao patamar que estavam antes da crise. Os demais estimaram uma expectativa de retorno maior, de aproximadamente seis meses, levando em consideração, também, a questão dos incentivos governamentais e avanços em relação à vacina.

**As medidas dos governos foram adotadas para manter seu negócio funcionando? Se as utilizou, por quanto tempo mais entende serão necessárias? Em quais temas são essenciais e em quais insuficientes?**

Foi mencionado que o governo federal ajudou em boa medida e que dentre as ações oferecidas pelo mesmo às empresas adotaram o financiamento da folha de pagamento, a suspensão de contratos e/ou redução da jornada de trabalho e do Benefício Emergencial de Preservação do Emprego e da Renda – BEm. Os empresários entendem que esses benefícios são importantes pelo máximo de tempo possível.

**Fora os governos, hoje de quais instituições, empresas ou outras fontes você busca informações e orientações críticas para o seu negócio seguir?**

Dentre as fontes de obtenção de informações mencionadas, estão: ABRASEL, SEBRAE, rede de parceiros, grupos de empresários.

**Se você buscou ao SEBRAE, considera o atendimento recebido relevante para seguir superando a crise atual? Quais competências, habilidades e conhecimentos passam a ser prioritários para o seu negócio?**

Todas as empresas participantes da pesquisa mencionaram o quão foi fundamental e relevante o suporte dado pelo SEBRAE para que as empresas adotassem estratégias efetivas para o enfrentamento da crise. As interações se deram tanto por meio de obtenção de informações nas plataformas da organização como, também, através de consultorias e capacitações. Os participantes mencionam saber da necessidade de se reinventarem nesse momento, compreendendo melhor as necessidades de seus clientes, a organização dos processos (produção, custos, requisitos) que compõem a fabricação de produtos e buscando informações para uma retomada segura dos seus estabelecimentos.

**Você acessou ou segue tentando obter crédito para enfrentar a crise? Como avalia as condições das ofertas buscadas ou que lhe foram oferecidas até o momento?**

Apenas uma empresa mencionou não ter acessado crédito, ainda que tenha tentado a priori, mas teve dificuldade de obtê-lo. Os demais participantes acessaram crédito, contudo com ressalvas, eis a fala de dois entrevistados: *“No início foi muito difícil... os sistemas eram lentos, mas adquiri o suficiente para manter a empresa de pé. As taxas de juros eram altas”*. *“Acessei crédito... mas poderia ser oferecido a taxas de juros melhores”*.

**Desde o início da crise você aprimorou seus controles financeiros? Quais medidas foram e/ou são as mais relevantes nesse tema?**

Dentre as medidas e/ou situações pontuadas pelos participantes para um aperfeiçoamento do controle financeiro, tiveram:

- A diminuição dos custos fixos e variáveis e renegociação dos prazos de pagamentos visando amenizar a redução significativa das receitas.
- Negociação da redução do aluguel durante o período de crise;
- Utilização das opções oferecidas pelo governo para adiamento do pagamento de impostos.

**Considerando hoje a situação da pandemia e as atitudes do governo e na sociedade, considera sua empresa e o ambiente de negócios seguros para retomada? Nesse cenário você observa claras mudanças nas demandas e atitudes dos clientes e dos consumidores em geral?**

De modo geral, os participantes acreditam que seus estabelecimentos estão aptos para reabrir. Todos se mostram cientes quanto à necessidade de se implantar as medidas exigidas de segurança, higiene e sanitárias para melhor receber os clientes e para que o mesmo retome sua confiança. A maior percepção de mudança com relação aos clientes está na maior adesão ao serviço de delivery e a preocupação com os protocolos sanitários nas entregas dos produtos.