



# ALTA NOS CUSTOS DE OPERAÇÃO

## É O MAIOR DESAFIO PARA OS PEQUENOS EMPREENDEDORES CEARENSES

### | RETOMADA DA ECONOMIA |

De acordo com pesquisa do Sebrae e da FGV, apenas 2% ainda considera a pandemia como maior obstáculo ao negócio

**TAYNARA LIMA**  
ESPECIAL PARA O POVO  
taynaralima@opovo.com.br



#### BRASIL

Dentre as unidades federativas, o Amapá (AP) é o estado com maior dificuldade na recuperação do faturamento mensal. Lá, 69% disseram que estão com renda menor do que no período anterior à pandemia

A Covid-19 deixou impacto em diversos setores da economia, principalmente para os pequenos negócios. Mas o aumento dos custos (insumos/mercadorias, combustíveis, aluguel e energia) é o obstáculo que mais pesa ao microempreendedor atualmente.

Os dados, exclusivos ao **O POVO**, são da 14ª edição do levantamento sobre o impacto da pandemia de coronavírus nos pequenos negócios, realizado pelo Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) em parceria com a Fundação Getúlio Vargas (FGV).

No Ceará, 51% dos respondentes afirmaram que a escalada dos custos é a principal dificuldade para o negócio, seguido de 21% apontando que a falta de clientes também é um problema.

A pesquisa, feita por meio de formulário on-line, levou em conta as respostas de 13.205 empreendedores de todos os estados - 386 do Ceará - composta por 60% Microempreendedor Individual (MEI), 34% Microempresas (ME) e 6% Empresas de Pequeno Porte (EPP).

O estudo apresenta dados sobre o faturamento dos negócios, comparado a antes da pandemia. Todos os estados registraram taxa elevada de diminuição das vendas mensais, com 64% dos microempreendedores cearenses afirmando que o volume de comercializações diminuiu. O Ceará figura como o terceiro estado do Nordeste com a maior taxa nesse recorte.

Para as empresas que estão enfrentando essas dificuldades, o analista da unidade de Gestão Estratégica do Sebrae, Kennyston Lago, avalia o que pode ser feito. “É hora dos empreendedores fazerem uma análise cuidadosa e criteriosa da gestão financeira da empresa para saber onde podem atuar, sobretudo quanto ao fluxo de caixa, controle de estoque e identificação de dívidas.”

O levantamento também traz dados sobre a busca dos empreendedores por empréstimos bancários desde o início da pandemia. O Ceará é o estado com maior taxa, com 62% dos respondentes afirmando que realizaram pedido de empréstimo ao banco. Quanto à solicitação, 56% conseguiram, 38% não conseguiram e 6% estão aguardando resposta.

Apesar da alta taxa, 2021 foi o ano em que os empresários mais solicitaram empréstimos, chegando a 43%

do total. Entre as micro e pequenas empresas, a porcentagem bateu os 49%, já entre os microempreendedores individuais, 37%.

Kennyston Lago explica que os donos de pequenos negócios estão mais cautelosos quando o assunto é crédito.

“Essa estagnação na busca por empréstimos pode ser explicada por dois fatores: o primeiro está relacionado ao elevado endividamento das empresas que, além de estarem mais cuidadosas ao procurar novo crédito, também enfrentam mais dificuldades para comprovar às instituições financeiras sua capacidade de pagamento.”

O segundo fator que ele descreve é o impacto da alta dos juros, que torna os novos empréstimos mais caros do que eram no ano passado, inibindo a busca por novas operações.

Quando questionados sobre qual frase representa melhor a situação na qual se encontram no momento, 46% dos microempreendedores responderam que ainda tem dificuldades para manter o negócio. Outros 23% disseram que “os desafios provocaram mudanças que foram valiosas para o empreendimento”, 19% afirmaram que “o pior já passou” e 12% estão “animado com as novas oportunidades”.

### Na crise,

## Capacitação pode fazer a diferença

Os pequenos negócios são considerados um grande sustentáculo da maioria dos municípios brasileiros. Diante das dificuldades ocasionadas pelo período da pandemia, Alci Porto, diretor técnico do Sebrae Ceará, afirma que a capacitação dos empreendedores é de grande importância nesse cenário.

“Aqueles que se preparam e se capacitam, passam a ter um melhor convívio com esse tipo de dificuldade. Eles entendem melhor o relacionamento com o cliente, utilizam o marketing digital como forma de chegar próximo a sua clientela e trabalham, principalmente, a motivação e a capacitação de suas equipes.”

Ele diz que os mecanismos digitais tiveram grande papel para que as pequenas empresas sobrevivessem na pandemia. Segundo o estudo, 75% dos empreendedores cearenses utilizam as redes sociais, aplicativos ou internet para as vendas. Porto afirma que há uma grande demanda por capacitações na área de marketing digital, com o objetivo de ampliar a possibilidade de atuação das empresas.

Para as dívidas e solicitação de créditos, o analista Kennyston Lago também aponta a

importância da consultoria, necessária para que os donos de micro e pequenas empresas possam fazer uma reflexão sobre a estratégia do seu empreendimento e a necessidade de crédito, bem como se é possível que ele realize o pagamento.

“Essa orientação financeira pode contribuir para a perenidade da empresa e a redução da inadimplência, aspectos importantes na retomada da economia no pós-pandemia.”

O professor da Universidade Federal do Ceará, Érico Veras Marques, reforça que algumas estratégias podem ajudar a driblar a alta dos insumos e queda na renda da população. Trocar fornecedores, sem colocar em risco a qualidade dos produtos, é uma delas. Viabilizar a compra para o cliente, oferecendo formas de parcelamento, também.

“É preciso tentar manter o preço para que o cliente consiga comprar mais e, para isso, manter a margem, cortando custos fixos, revendo a estrutura de produção e analisando a estrutura operacional.”

Outra dica é buscar linhas de crédito mais em conta que viabilizem o capital de giro.

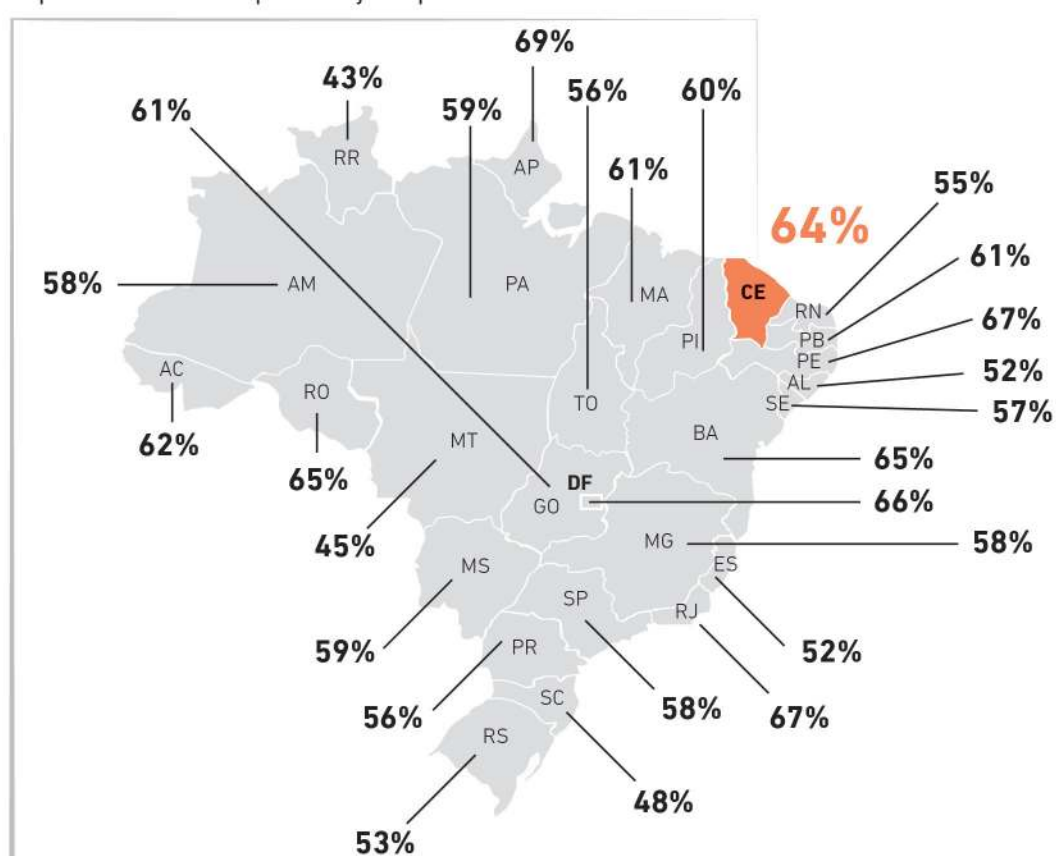


THAIS MESQUITA

A MAIORIA dos pequenos negócios ainda estão com faturamento mensal inferior ao período pré-pandemia

## COMO ESTÁ O FATURAMENTO MENSAL DAS EMPRESAS EM RELAÇÃO AO PERÍODO ANTERIOR À PANDEMIA?

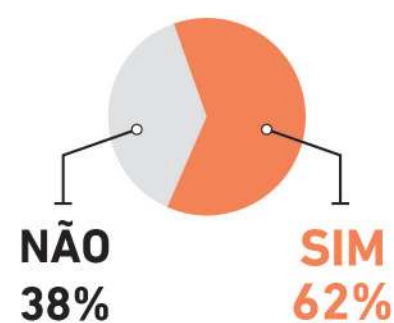
Em todas as unidades federativas a principal resposta foi de que ainda está em queda. Veja os percentuais:



### CEARÁ

O que mais preocupa os empreendedores?	%
Aumento dos custos (insumos/mercadoria, combustíveis, aluguel, energia)	51
Falta de clientes	21
Dívidas com empréstimos	13
Dívidas com fornecedores	6
Dívidas com impostos	3
Pandemia	2
Funcionários afastados por problema de saúde	1
Outros	4

DESDE O COMEÇO DA PANDEMIA, VOCÊ JÁ BUSCOU EMPRÉSTIMO BANCÁRIO PARA A SUA EMPRESA?



FONTE: Sebrae/FGV

## Experiência

# Empreendedores buscam novas janelas de oportunidade

FERNANDA BARROS



ARMÊNIA ROCHA diz que monitoramento da produção tem ajudado

Desde a infância, a empreendedora Armênia Rocha tem a tendência para fazer trabalhos manuais. Foi na graduação de Estilismo e Moda, pela Universidade Federal do Ceará, que a designer encontrou na palha de coqueiro uma grande matéria prima, capaz de transformar a fibra dos palitos em vários objetos. Foi assim que surgiu a Alumiar Design, um ateliê voltado para a confecção de luminárias e que, atualmente, conta com 11 pessoas na equipe.

Inicialmente, Armênia produzia as peças individuais e ia expor nas feiras e eventos de artesanato, até firmar, já como ateliê, uma parceria que durou onze anos com a Tok Stok. Paralela à essa colaboração, Armênia também apresentava os produtos nas exposições organizadas pelo Centro de Artesanato do Ceará (CeArt) e nas lojas do Sebrae.

O ateliê também recebia encomendas em pequena escala, vendas que aconteciam a partir do “boca a boca”, principalmente para outros estados, devido ao seu alcance como fornecedora. Essa visibilidade resultou em maiores procuras, principalmente de pousadas, ajudando a formar uma cartela de clientes.

Com a pandemia, Armênia conta que o faturamento mensal aumentou, visto que houve uma busca maior por produtos artesanais nessa época. Além disso, a internet foi a grande propulsora das vendas e da divulgação dos produtos. Porém, a ausência da matéria prima e a alta nos valores são duas das maiores dificuldades da empreendedora, principalmente porque o preço dos materiais envolvidos na fiação elétrica é em dólar.

Ela conta que, no momento, os produtos estão com o seu valor original, mas que, em julho, pretende realizar um levantamento com o objetivo de aumentar o preço em um pequeno percentual. “É para respirar um pouquinho melhor, né? Depois da virada do ano, nos seis meses iniciais, as nossas vendas melhoraram, porque está todo mundo começando a se preparar para

O planejamento total está sendo feito para a gente caminhar de uma forma flexível e saudável, principalmente em relação à produção

ARMÊNIA ROCHA, artesã

terminar de montar sua casa ou, no caso das pousadas, realizar mudanças para acolher os turistas?”

Armênia também conta que sempre investe em capacitações e consultorias para o seu negócio. O ateliê está presente na internet, mas o planejamento de marketing ainda está sendo melhor estruturado com o apoio do Sebrae.

“Esse planejamento total está sendo feito para a gente caminhar de uma forma flexível e saudável, principalmente em relação à produção. Quando o cliente procura, ele não quer esperar, ele já quer o produto pronto e nós estamos redesenhando os nossos processos de trabalho para que possamos atender a tempo. Com o cliente satisfeito em receber o produto e nós em atendê-lo.