

NEGÓCIOS NA PANDEMIA

AJUDA PARA VENCER A **CRISE**

ELIANA MAZON

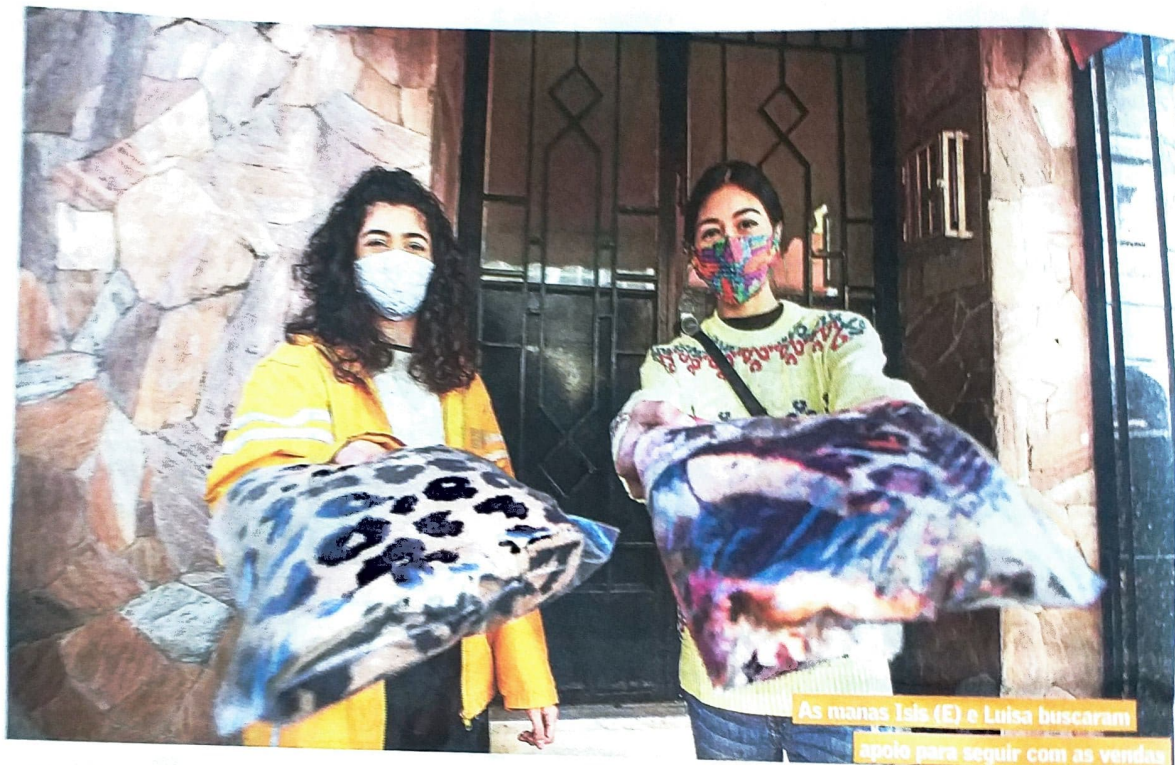
www.diariogaucho.com.br

A covid-19 é um problema de saúde pública, mas as consequências da pandemia vão muito além – e isso todo mundo já sabe. Comércio fechado, economia parada, vagas de emprego sendo encerradas a todo momento, prejuízos nas mais diversas áreas. Para os empreendedores, então, a situação pode ser muito complicada – ainda mais para aqueles que precisam não só dar conta das tarefas da sua área profissional, mas cuidar da contabilidade, das finanças, da divulgação e ainda estar ligado no cumprimento de todos os decretos que mudam a cada dia.

A notícia boa é que, desde o início da crise causada pelo coronavírus, surgem diversas iniciativas focadas em ajudar os pequenos empreendedores.

Times compostos por profissionais experientes e por jovens cheios de ideias, todos dispostos a socorrer quem viu seu trabalho parar, mas para quem as contas continuaram chegando. Nesta reportagem, o Diário Gaúcho mostra três destas histórias, apresenta iniciativas para auxiliar os empreendedores e ainda dá dicas para quem precisa se reinventar.

E a lição que fica, apesar de todas as dificuldades, é de otimismo: com abertura para o conhecimento e mãos à obra, dá para seguir vivo, apesar da pandemia.



As manas Isabela (E) e Luisa buscaram apoio para seguir com as vendas

Orientação para manter brechó

Vale a pena

A principal forma de vendas do Lua Bazar e Brechó, que não possui sede física, eram as feiras de rua. Eventos organizados em parques e praças, com estandes diversos, de artesanato à comida, passando pelas roupas, onde os clientes circulavam livremente.

Com a necessidade do isolamento social, as feiras foram sendo canceladas uma a uma – e sem uma perspectiva de retorno. As irmãs Luisa Teixeira, 31 anos, e Isis Teixeira, 27, de Porto Alegre, proprietárias do brechó, chegaram a pensar em encerrar o negócio, e retornar a atividade apenas quando a situação voltasse ao normal.

– Antes, fazíamos poucas vendas pela internet. A maioria do faturamento vinha das feiras. Durante várias semanas, ficamos sem saber o que fazer – conta Luisa.

Foi quando Luisa, moradora do bairro Cascata, que também é estudante de jornalismo na UFRGS, soube do projeto SOS PME, da

universidade, que oferece assessorias a empresários afetados pela crise. Ela entrou em contato, e as duas receberam ajuda de professores da instituição em áreas como gestão de marketing, logística e contabilidade.

– A primeira coisa que mudou foi a divisão de tarefas. Antes, a gente se dividia informalmente, conforme o tempo disponível e nossas outras atividades. Eles pontuaram que era importante rever isso, e nós mudamos. Agora, por exemplo, eu gerencio as redes sociais. Posto fotos, produzo conteúdo. Minha irmã também ajuda com essa parte, mas ficou responsável pela parte financeira. Parece uma coisa tão simples. Mas, antes, não tínhamos muita noção da importância disso – relata.

Assim como o SOS PME, desde o início da pandemia, surgiram outras iniciativas semelhantes, com o objetivo de auxiliar empreendedores a manterem seus negócios saudáveis. Afinal, é difícil citar um setor que não

tenha sido afetado, de uma forma ou de outra. Até os negócios que não perderam clientes precisam, muitas vezes, de adaptações em questões como segurança para evitar o contágio e respeito aos decretos que ordenam o funcionamento.

Apoio

Desde julho, o Pacto Alegre, movimento que busca articulação e eficiência na realização de projetos na Capital, uniu iniciativas de apoio aos negócios locais e criou uma plataforma online com serviços gratuitos aos empreendedores durante a pandemia. Batizada de Supera, a plataforma oferece cursos, oficinas, mentorias em gestão, plataforma para divulgação dos empreendedores, conteúdos como podcasts e programas online e rede de assessoria empresarial. Além do SOS PME, da UFRGS, agrega conteúdos de entidades como o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), PUCRS, Unisinos e Sistema Fecomércio.

– O lançamento é recente, mas o número de parceiros já cresceu desde então, e a repercussão tem sido boa. As ações iniciais são todas gratuitas, basta fazer um cadastro no site (pactoalegre.poa.br/supera/). Depois, há também opções pagas. Mas tem muito conteúdo de graça para quem não pode investir agora – diz Leonardo Franke Gonçalves, doutorando da Unisinos e integrante do grupo executivo do Pacto Alegre.

O profissional explica que a plataforma se divide em quatro pilares: Quero Ajuda, Quero me Atualizar, Quero Fazer Negócios e Ferramentas para o Empreendedor. Cada um deles oferece serviços específicos, de acordo com a situação de cada negócio.

– No Quero Ajuda, por exemplo, mentores voluntários dão apoio a empresários em várias áreas: financeiro, digitalização dos negócios, marketing. São mostrados elementos que podem ser trabalhados durante a crise – finaliza Leonardo.

Aumentar a presença nas redes sociais, fazer parcerias com outros empreendedores, organizar o caixa, oferecer entregas durante a pandemia. Todos estes assuntos foram tratados nos encontros de Luisa e Isis com os professores ligados ao SOS PME, e ajudaram o Lua Bazar e Brechó a manter-se vivo.

– Não posso dizer que temos o mesmo faturamento de antes. Mas os clientes continuam nos procurando. Sena muito mais difícil começar do zero depois, se a gente tivesse parado agora – diz Luisa, que também conta uma curiosidade:

– Fazemos tudo o que fazíamos antes, até com mais intensidade, sem nos encontrarmos pessoalmente. Só veio a Isis ao vivo quando vou até a casa dela (no centro da Capital) buscar ou levar alguma peça, mas não entro, nos encontramos na calçada. Respostamos o distanciamento

Novos caminhos

REINVENTAR-SE É DICA PARA SOBREVIVER

Assim como o Super, ligado ao Pacto Alegre, outras cidades e entidades também têm iniciativas semelhantes. Uma delas é o Recupera Canoas, da prefeitura do município de Canoas, em parceria com o Sebrae. Da mesma forma, a primeira fase é gratuita. Um consultor faz um diagnóstico do negócio, define o perfil da empresa e faz orientações ao empreendedor. Caso haja necessidade de avançar na consultoria, é possível aderir a pacotes pagos, mas a ação não é obrigatória. Desde o lançamento, em junho, 90 empresas de Canoas buscaram o serviço.

Desafios
Um dos negócios atendidos pelo programa é a clínica Vitarisfo, no Centro da cidade. Ainda em março, o local precisou fechar as portas por algumas semanas em função da pandemia. Mais tarde, a proprietária, a fisioterapeuta Aline Casagrande Sá, em conjunto com outros profissionais que são parceiros da clínica, também passou a oferecer atendimentos a distância.

— Hoje, o nosso maior desafio é trazer o cliente para este tipo de atendimento. Sem negar as dificuldades, Aline busca o otimismo com relação ao presente e ao futuro: — É o momento de aceitar as coisas que não deram certo no passado e planejar as mudanças. Olhar as oportunidades, buscar novas parcerias, ser criativo dentro das possibilidades no teu negócio e ter um diferencial.

Desafios
Um dos negócios atendidos pelo programa é a clínica Vitarisfo, no Centro da cidade. Ainda em março, o local precisou fechar as portas por algumas semanas em função da pandemia. Mais tarde, a proprietária, a fisioterapeuta Aline Casagrande Sá, em conjunto com outros profissionais que são parceiros da clínica, também passou a oferecer atendimentos a distância.

Desafios
Um dos negócios atendidos pelo programa é a clínica Vitarisfo, no Centro da cidade. Ainda em março, o local precisou fechar as portas por algumas semanas em função da pandemia. Mais tarde, a proprietária, a fisioterapeuta Aline Casagrande Sá, em conjunto com outros profissionais que são parceiros da clínica, também passou a oferecer atendimentos a distância.

Desafios
Um dos negócios atendidos pelo programa é a clínica Vitarisfo, no Centro da cidade. Ainda em março, o local precisou fechar as portas por algumas semanas em função da pandemia. Mais tarde, a proprietária, a fisioterapeuta Aline Casagrande Sá, em conjunto com outros profissionais que são parceiros da clínica, também passou a oferecer atendimentos a distância.



Aline procura manter clientes



MATEUS BRUXEL

Com menos clientes no estacionamento, Neusa cogita vender pastelão

estacionamento em mais de 20%. Com isso, conseguiram alguns clientes a mais, e voltaram a pagar as contas do negócio. O aumento no número de leitos no HU trouxe mais funcionários, e muitos acabaram virando clientes do local, o que também deu um respiro nas finanças.

"Novo" negócio
Para melhorar a situação, dona Neusa pensa em voltar a vender pastelões — atividade que ela já exerceu em momentos anteriores, mas deixou de lado para focar no estacionamento. Por enquanto, a questão financeira ainda é um problema.

Desafios
Um dos negócios atendidos pelo programa é a clínica Vitarisfo, no Centro da cidade. Ainda em março, o local precisou fechar as portas por algumas semanas em função da pandemia. Mais tarde, a proprietária, a fisioterapeuta Aline Casagrande Sá, em conjunto com outros profissionais que são parceiros da clínica, também passou a oferecer atendimentos a distância.

DICAS PARA EMPREENDEDORES

- /// Olhe com atenção para a parte financeira da sua empresa. Entenda e controle seu fluxo de caixa. Empresas com o financeiro organizado geralmente têm acesso mais fácil a crédito, quando necessário.
- /// Esteja no ambiente digital. Este é o legado mais forte da pandemia, a inserção no mundo online. Quem não vende pela internet, atualmente, está correndo riscos.
- /// Dê atenção ao marketing. Aprenda a utilizar as ferramentas online para isso, como as redes sociais, que podem ser poderosas para fazer mais pessoas conhecerem a sua empresa.
- /// Remodele o seu negócio. Não é mais possível funcionar como antes da pandemia? Pense em como sua empresa pode mudar e adaptar-se aos novos tempos e também ao futuro.
- /// Busque ajuda. Seja com consultorias, mentorias ou buscando conteúdos disponíveis gratuitamente na internet, dedique tempo a se atualizar e desenvolver um olhar estratégico. Desta forma, você e sua empresa poderão se adaptar mais facilmente às mudanças e sobreviver.

ONDE BUSCAR ORIENTAÇÃO

- Supera**
Iniciativa ligada ao Pacto Alegre, da Capital, que reúne diversos parceiros e conteúdo de diferentes instituições para auxiliar Pequenas e Médias Empresas (PMEs).
- /// Confira e faça o cadastro no site: pactoalegre.poa.br/supera/
- Sebrae-RS**
Possui conteúdos, cursos gratuitos e pagos, iniciativas e muitos projetos voltados ao empreendedorismo, além de ser parceiro em outras iniciativas.
- /// Confira no site sebraers.com.br
- Recupera Canoas**
Programa que auxilia micro e pequenas empresas da cidade com consultorias, análise técnica e do perfil competitivo.
- /// Confira no site www.canoas.rs.gov.br/recupercanoas/
- /// Mais informações pelo telefone: (51) 3427-4368

Fontes: Leonardo Franks Gonçalves, doutorando da Unisinos e integrante do grupo executivo do Pacto Alegre, e Alessandra Santos Faria, coordenadora regional de atendimento do Sebrae-RS