

2ª ONDA DA PESQUISA
PRINCIPAIS DEMANDAS
DE MICRO E PEQUENOS EMPREENDEDORES PARAENSES

*EM PERÍODO DE COVID-19 PARA A SOBREVIVENCIA E
SUSTENTABILIDADE DE SEUS NEGÓCIOS*

04/05/2020



DIRETORIA EXECUTIVA

Sebastião de Oliveira Campos - Presidente do Conselho Deliberativo

Rubens da Costa Magno Júnior - Diretor Superintendente

Fabrizio Augusto Guaglianone de Souza - Diretor Técnico

Cássia Alessandra da Costa Rodrigues - Diretora Administrativa e Financeira

UNIDADE DE GESTÃO ESTRATÉGICA E MERCADO

Maryellen Lima Rodrigues Pinto - Gerente

Adauto Lobo de Oliveira - Analista

Roberto Bellucci - Analista

Eliane Seabra Paes Leal - Analista

Solano de Vasconcelos Lisboa Filho - Analista

Waldinéa do Socorro Castro de Andrade – Analista

RESPONSÁVEIS TÉCNICOS

Gualter de Oliveira Rocha

Marcelo Magalhães

Valéria Brunetta

SUMÁRIO

1. Apresentação da pesquisa	4
2. Método da pesquisa	6
3. Perfil dos empreendedores entrevistados	7
4. Percepção quanto à sustentabilidade do negócio	11
5. Percepção quanto à confiança empresarial	25
6. Percepção quanto às principais necessidades	30
7. Percepção quanto à gestão pública da crise	35
8. Resultados segmentados por porte da empresa	39
9. Resultados segmentados por setor de atuação	40
10. Resultados segmentados por regional	41

1. Apresentação da pesquisa

Este é o segundo levantamento da pesquisa que objetiva acompanhar as necessidades prementes de Micro e Pequenos Empreendedores Paraenses quanto aos aspectos relacionados a sobrevivência, bem como a sustentabilidade de seus negócios.

A primeira onda desta pesquisa foi coletada entre os dias 25 e 31 de março. Esta segunda onda entre os dias 22 e 28 de abril.

O acompanhamento ao longo do tempo das demandas de micro e pequenos empreendedores paraenses é insumo necessário ao embasamento de planos contingenciais capitaneados por associações, entidades de classe e governos.

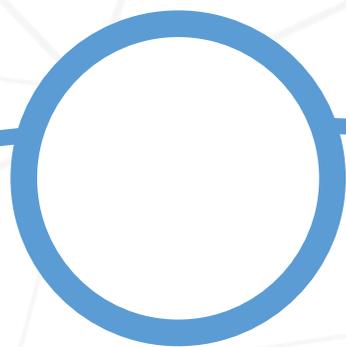
1. Apresentação da pesquisa



1ª Onda

25 à 31 de março

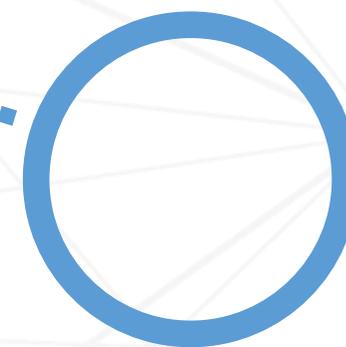
Primeira semana após o decreto estadual de quarentena. O sentimento era de susto e muita desorientação.



2ª Onda

22 à 28 de abril

Um mês após o início da quarentena, empreendedores e seus negócios são forçados a reagir com seus recursos finitos e insuficientes. Fica mais claro o impacto das restrições de deslocamento e aglomeração. Nesta pesquisa, micro e pequenos empreendedores paraenses declaram números menores e, portanto melhores, de queda de faturamento e previsão de demissão. Entendemos esse sinal como maior consciência numérica dos impactos do covid-19 nos negócios.



2. Método da pesquisa

O universo desta pesquisa é composto pelos 28.224 micro e pequenos empreendedores atendidos pela SEBRAE/PA ao longo do ano de 2019.

A amostra é composta de 600 entrevistas coletadas entre os dias 22 e 28 de abril através de ligações telefônicas com empreendedores distribuídos proporcionalmente aos segmentos, portes e localidades geográficas.

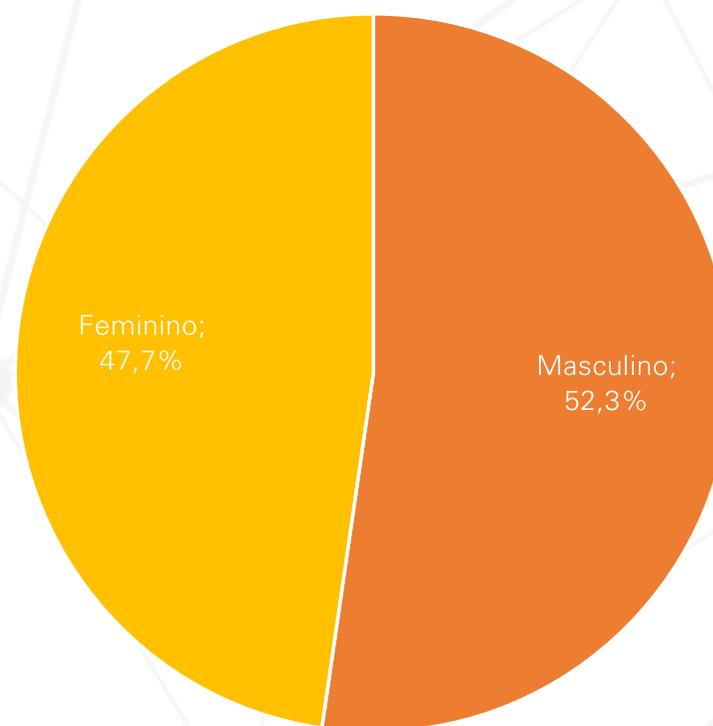
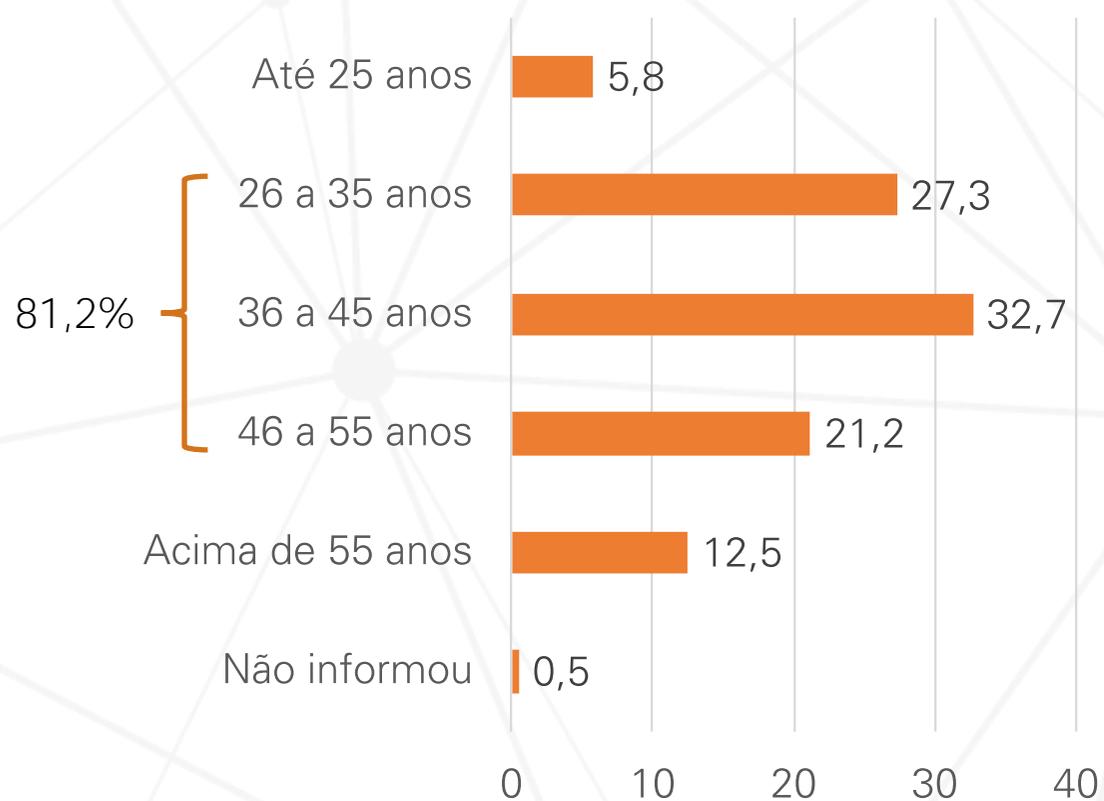
Para coletar as 600 entrevistas foram realizadas 6.020 ligações como pode-se acompanhar na tabela abaixo.

Intervalo de confiança da pesquisa: 95%. Margem de erro: 4%.

	Frequência	%
Pesquisa realizada	600	6,1
Não quis participar	391	4,0
Telefone em caixa postal, inválido ou programado para não receber chamadas	2.594	26,4
Não localizado	549	5,6
Telefone só chama, não atende	1.886	19,2
Sem número de telefone	3.794	38,7
Total	9.814	100,0

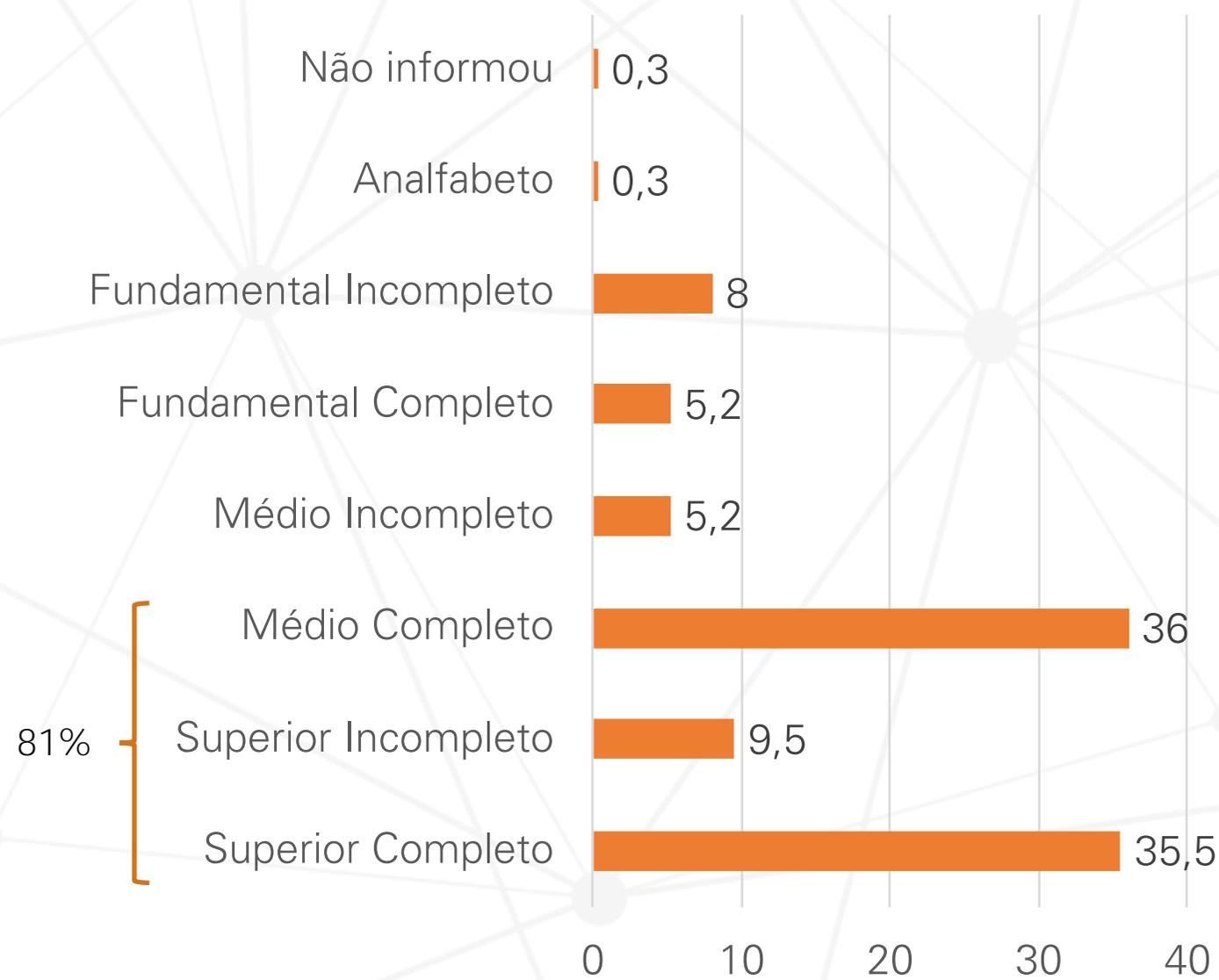
3. Perfil dos empreendedores entrevistados

52,3% dos empreendedores entrevistados são homens. 47,7% mulheres. 81,2% declararam idade entre 26 e 55 anos.



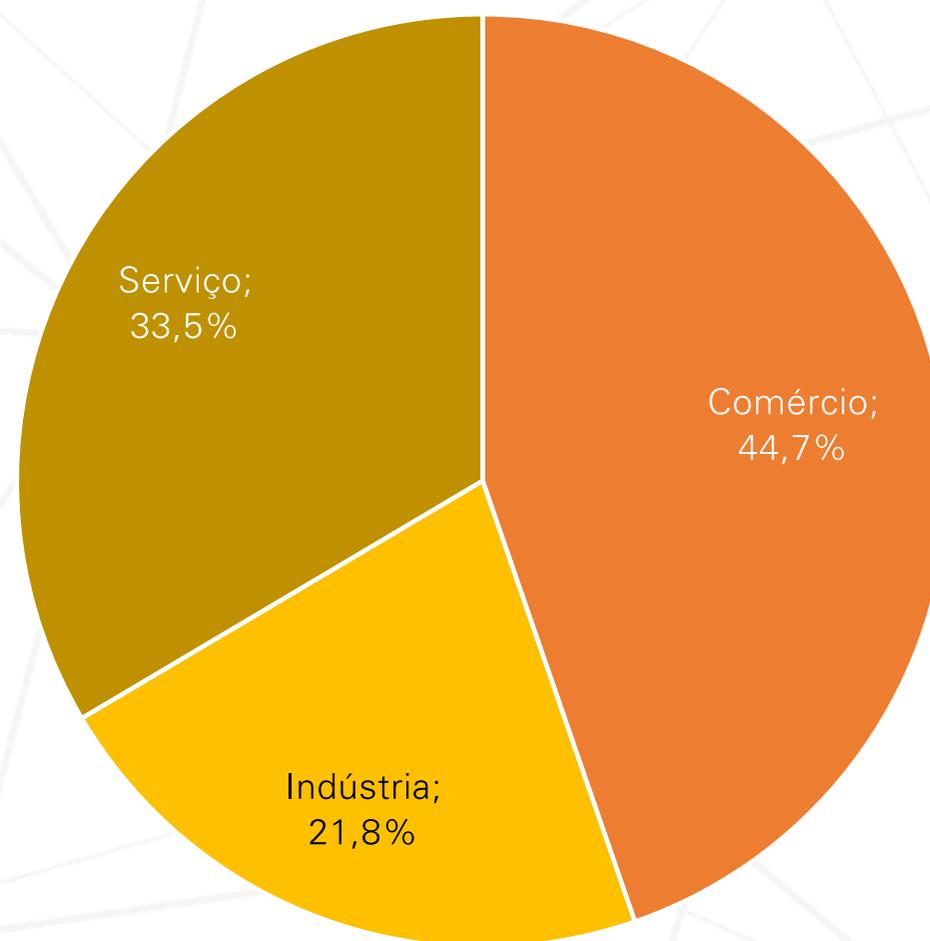
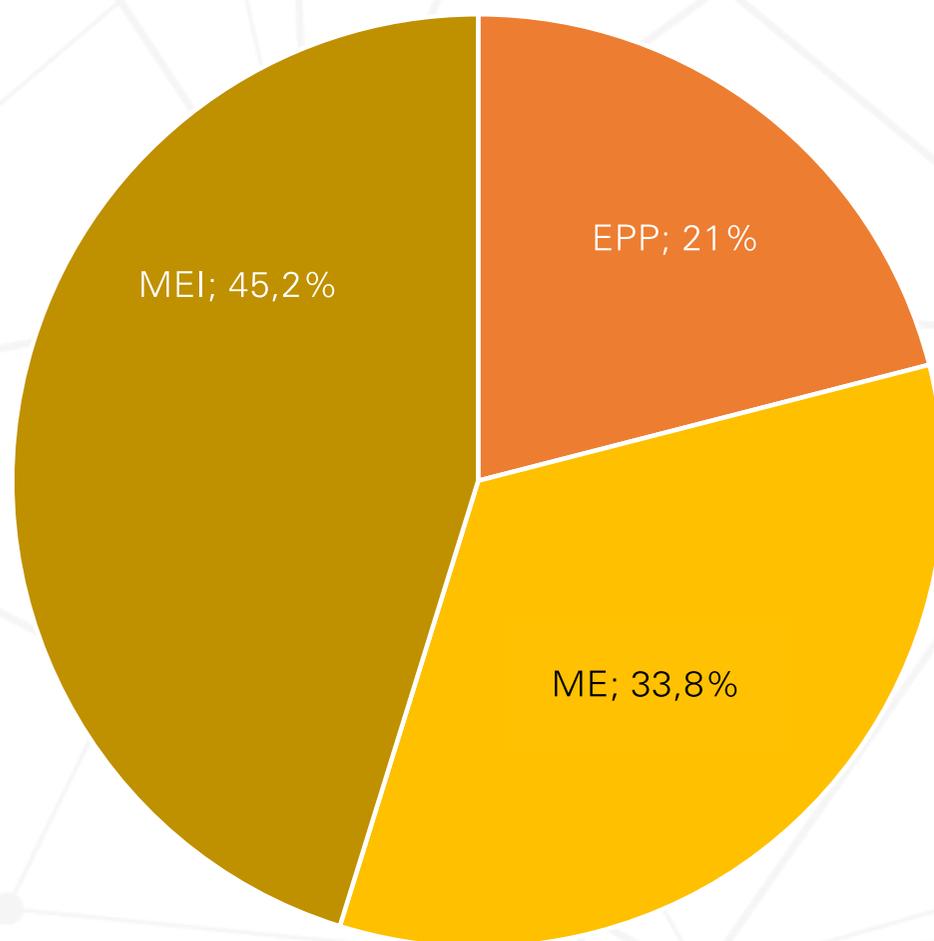
3. Perfil dos empreendedores entrevistados

81%, ou aproximadamente oito em cada dez, dos empreendedores entrevistados possuem o ensino médio completo ou mais de escolaridade.



3. Perfil dos empreendedores entrevistados

Sobre os empreendedores entrevistados: 45,2% são MEIs e 44,7% desenvolvem atividades no comércio. Essa distribuição é proporcional ao comportamento dessas variáveis quando se trata de micro e pequenos empreendedores no Pará.



3. Perfil dos empreendedores entrevistados

Distribuição dos entrevistados por regional do SEBRAE/PA.

	Frequência	%
Araguaia	39	6,5
Baixo Amazonas	64	10,7
Caeté	40	6,7
Capim	47	7,8
Carajás I	66	11,0
Carajás II	52	8,7
Guamá	56	9,3
Marajó	26	4,3
Metropolitano	115	19,2
Tapajós	33	5,5
Tocantins	39	6,5
Xingu	23	3,8
Total	600	100,0

4. Percepção quanto à sustentabilidade do negócio

Praticamente não houve variação, ou a variação foi muito pequena, quando se trata da quantidade de empresas que apresentaram quedas em seus faturamentos ou que avaliam que seus faturamentos podem cair ainda mais nas próximas semanas.



Entretanto, houve variação significativa quando se trata do percentual da queda de faturamento. Em média, a queda de faturamento saiu 67% para 62,2%. E a expectativa queda de faturamento nas próximas semanas saiu 60% para 50%.

Na primeira onda da pesquisa, parcela significativa de micro e pequenos empreendedores paraenses julgavam seus negócios **nenhum pouco preparados às novas demandas** impostas pelo coronavírus. Nesta segunda onda, a parcela mais significativa aponta empreendedores declarando seus **negócios pouco preparados**.

4. Percepção quanto à sustentabilidade do negócio

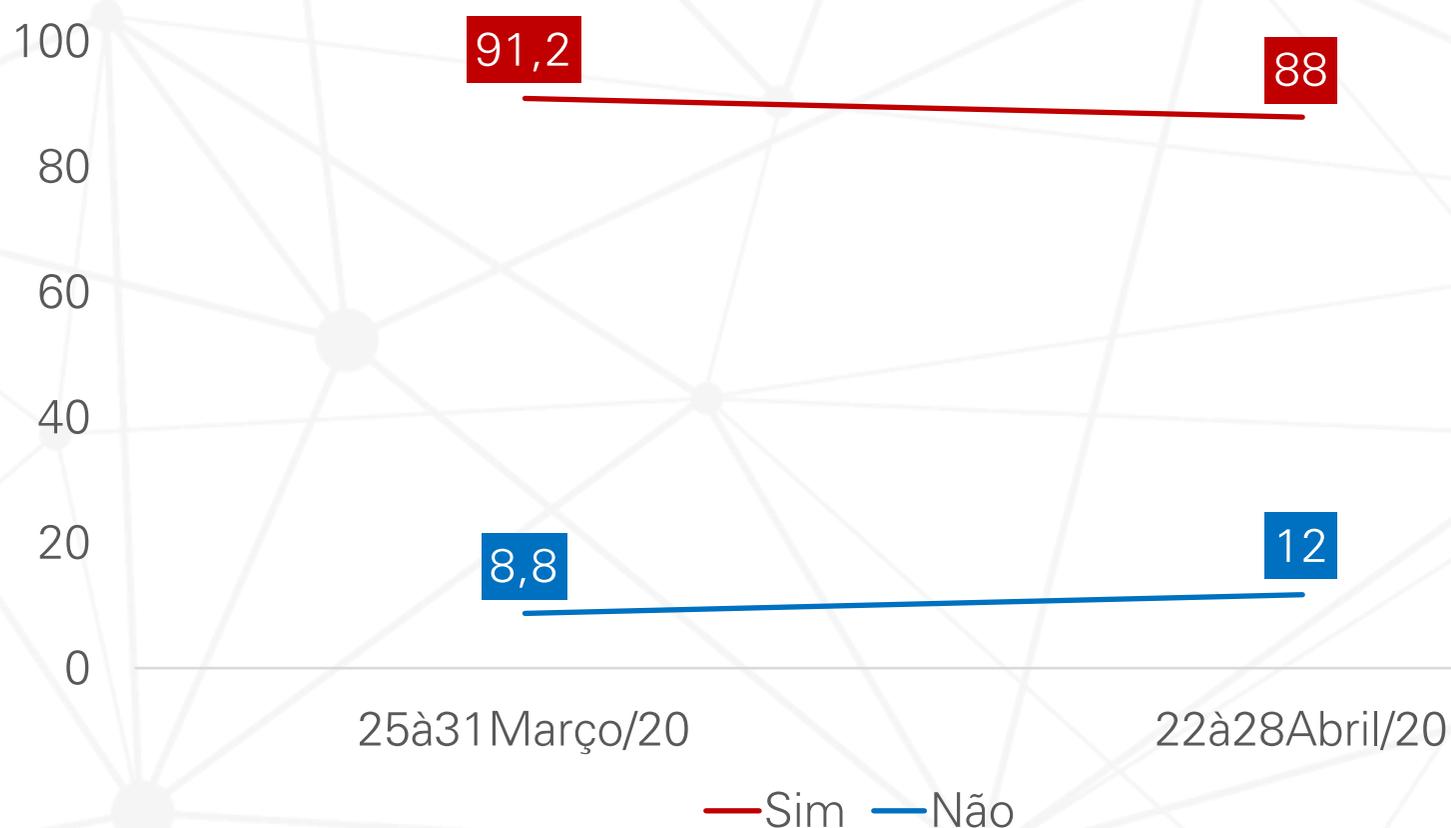
Quanto a previsão de demissão, pode-se dizer que não houve variação no percentual de empreendedores que avaliam que terão que demitir nos próximos 3 meses.



Entretanto, houve variação significativa quando se trata do percentual da equipe de colaboradores que pode ser demitida. O percentual médio de demissão esperado para os próximos meses caiu de 52% para 44,7%

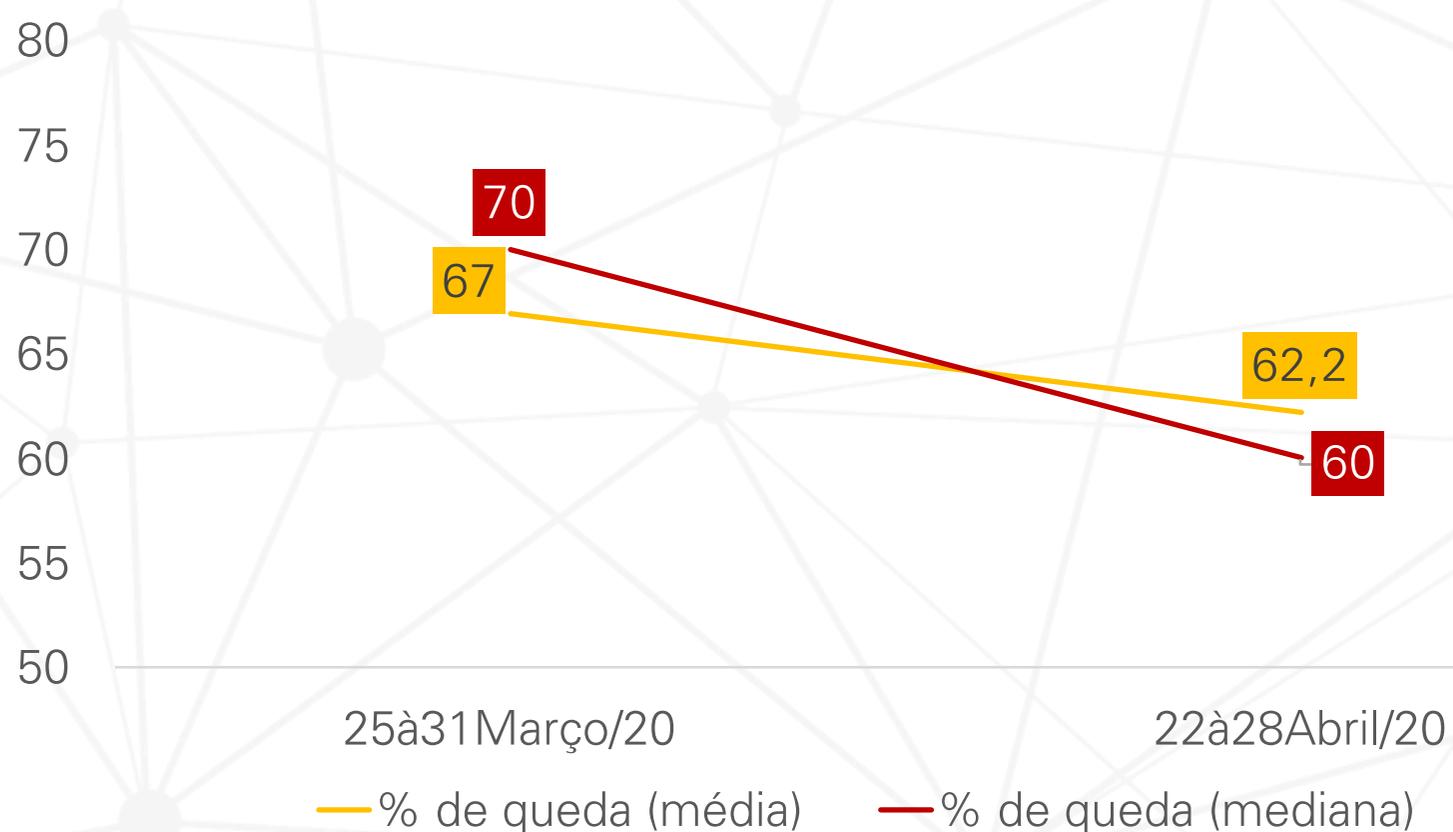
Um avanço, portanto, ou maior consciência do impacto do covid-19 sobre seus próprios negócios.

4.1 O faturamento do seu negócio caiu na última semana?



Praticamente não houve variação entre os períodos coletados. A variação de aproximados 3,2 pontos percentuais está dentro da margem de erro desta pesquisa.

4.2 Em termos percentuais, quanto seu faturamento caiu na última semana?



Sobre o percentual da queda, registramos uma diminuição. Em média, a queda de faturamento saiu 67% para 62,2%. E a mediana, número que ocorreu com mais frequência, revelou diminuição de 70% para 60% de queda no faturamento.

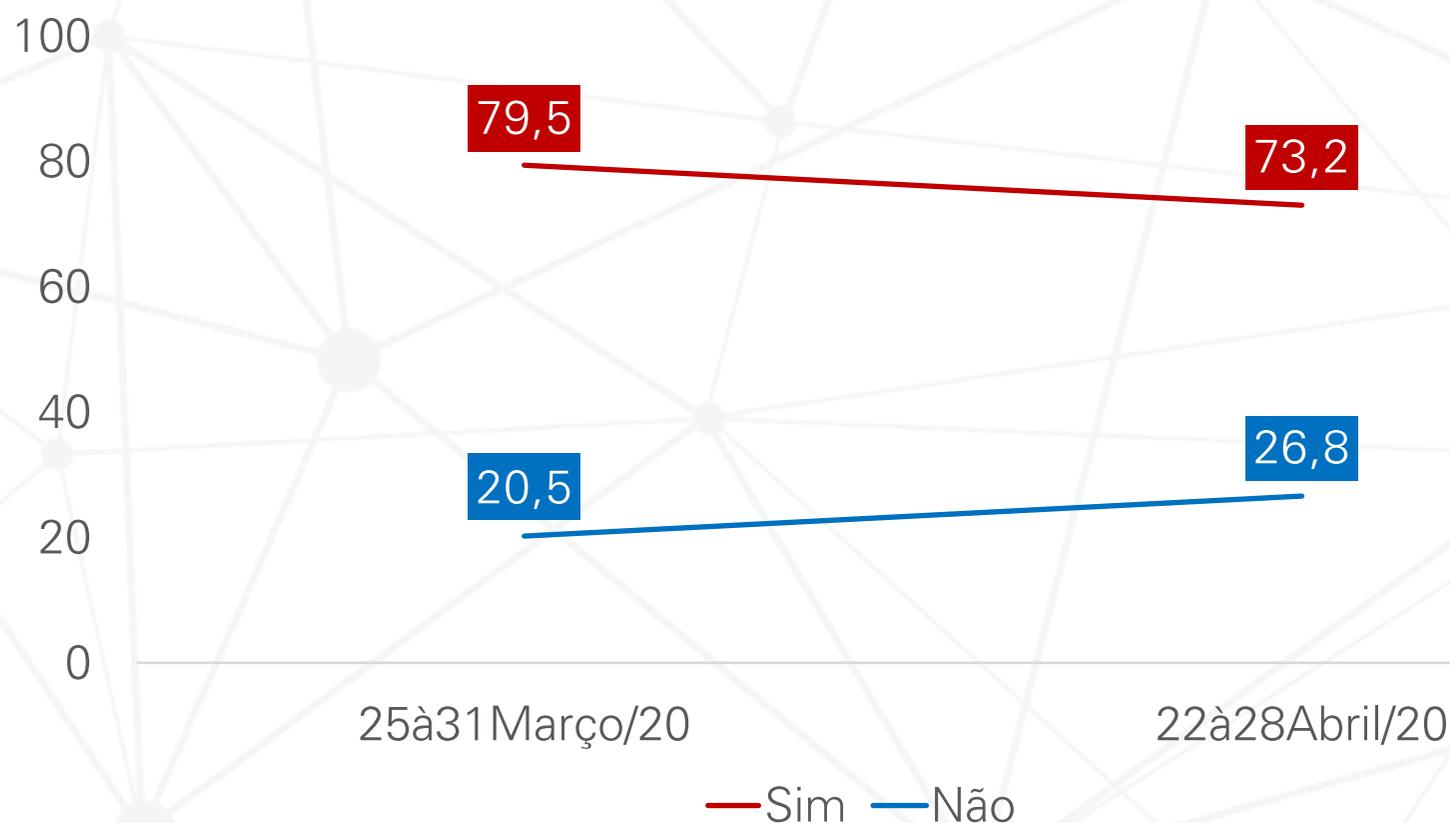
4.2 Em termos percentuais, quanto seu faturamento caiu na última semana?

- 42,8% dos micro e pequenos empreendedores paraenses declararam queda de até 50% em seus faturamentos;
- 35,2% queda entre 51% e 80% do faturamento; e
- 22% queda de mais de 80% do faturamento.

Em média, houve 62,2% de queda. E a mediana, número que ocorreu com mais frequência, revelou 60% de queda.

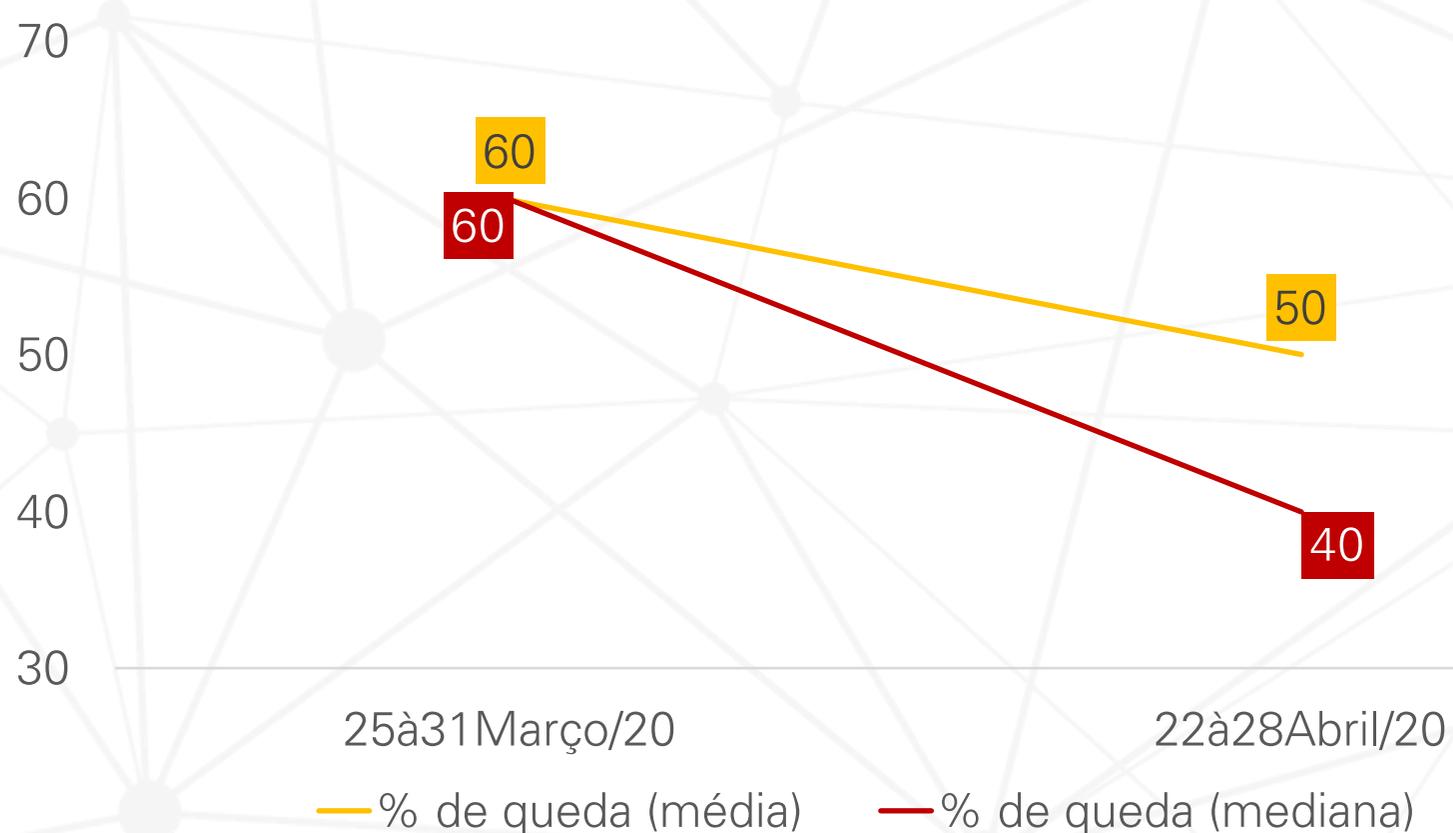
	Frequência	%
Até 10%	18	3,4
Entre 11% e 20%	26	4,9
Entre 21% e 30%	44	8,3
Entre 31% e 40%	47	8,9
Entre 41% e 50%	91	17,2
Entre 51% e 60%	41	7,8
Entre 61% e 70%	79	15,0
Entre 71% e 80%	66	12,5
Entre 81% e 90%	31	5,9
Acima de 90%	85	16,1
Total	528	100,0

4.3 Você avalia que seu faturamento pode cair ainda mais nas próximas semanas?



Houve redução de 6,3 pontos percentuais quando se trata do percentual de empreendedores que preveem queda ainda maior de faturamento nas próximas semanas. A linha de queda é condizente com outros indicadores desta pesquisa quando se trata de quanto o faturamento pode cair nas próximas semanas. 73,2% dos empreendedores paraenses entrevistados declararam que seu faturamento pode cair ainda mais nas próximas semanas.

4.4 Em termos percentuais, quanto você avalia que seu faturamento pode cair nas próximas semanas?



Sobre o percentual da queda nas próximas semanas, mais uma vez registramos diminuição. Em média, a queda de faturamento esperada saiu 60% para 50%. E a mediana, número que ocorreu com mais frequência, revelou diminuição esperada ainda maior de 60% para 40% de queda no faturamento.

4.4 Em termos percentuais, quanto você avalia que seu faturamento pode cair nas próximas semanas?

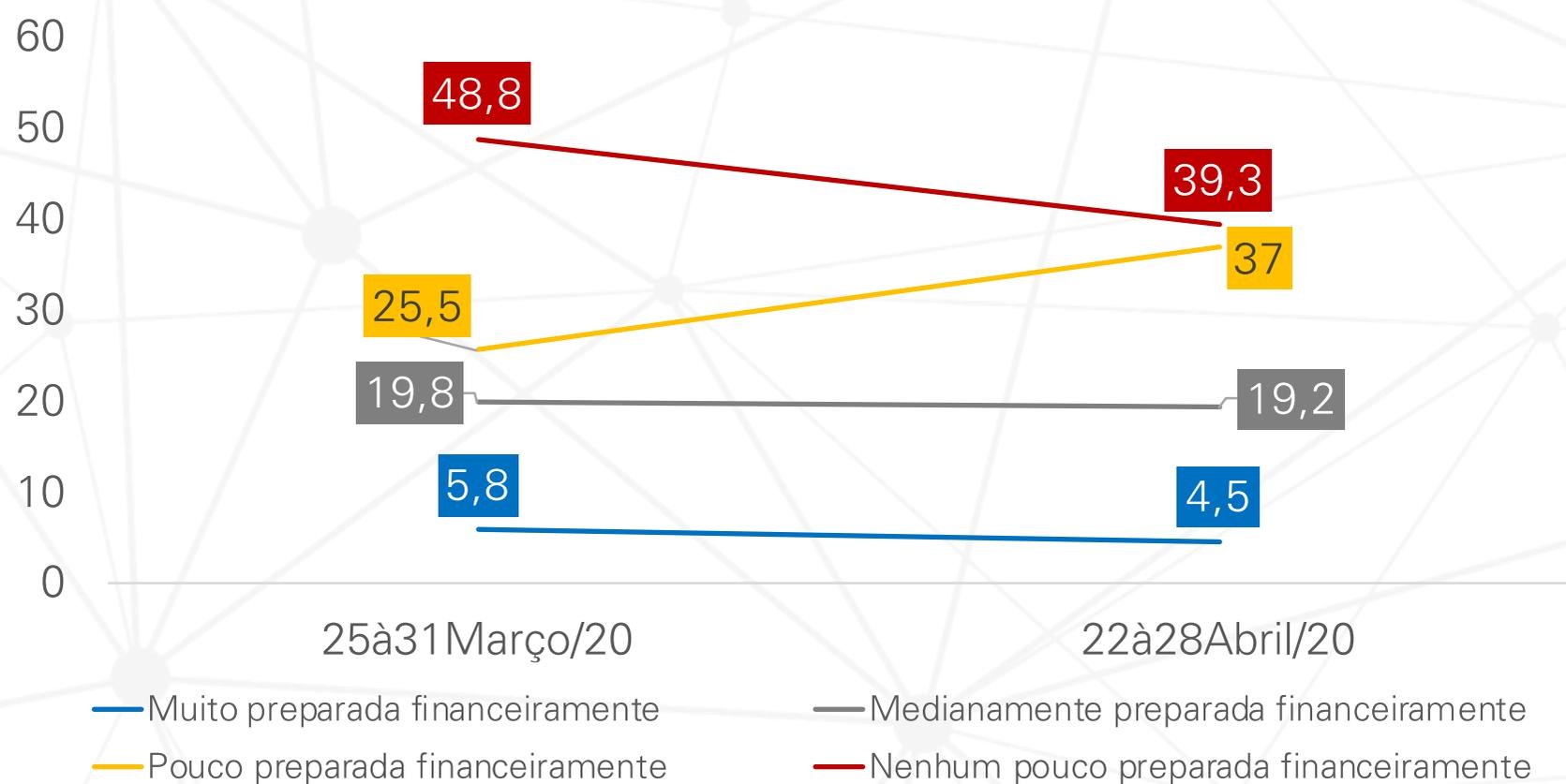
Quanto as próximas semanas, as perspectivas de quedas no faturamento são:

- 57,6% dos micro e pequenos empreendedores paraenses preveem queda de até 50%;
- 14,4% queda entre 51% e 80% do faturamento; e
- 25,3% queda de mais de 80% do faturamento.

Em média, preveem 50% de queda. E a mediana, número que ocorreu com mais frequência, revelou previsão de 40% de queda.

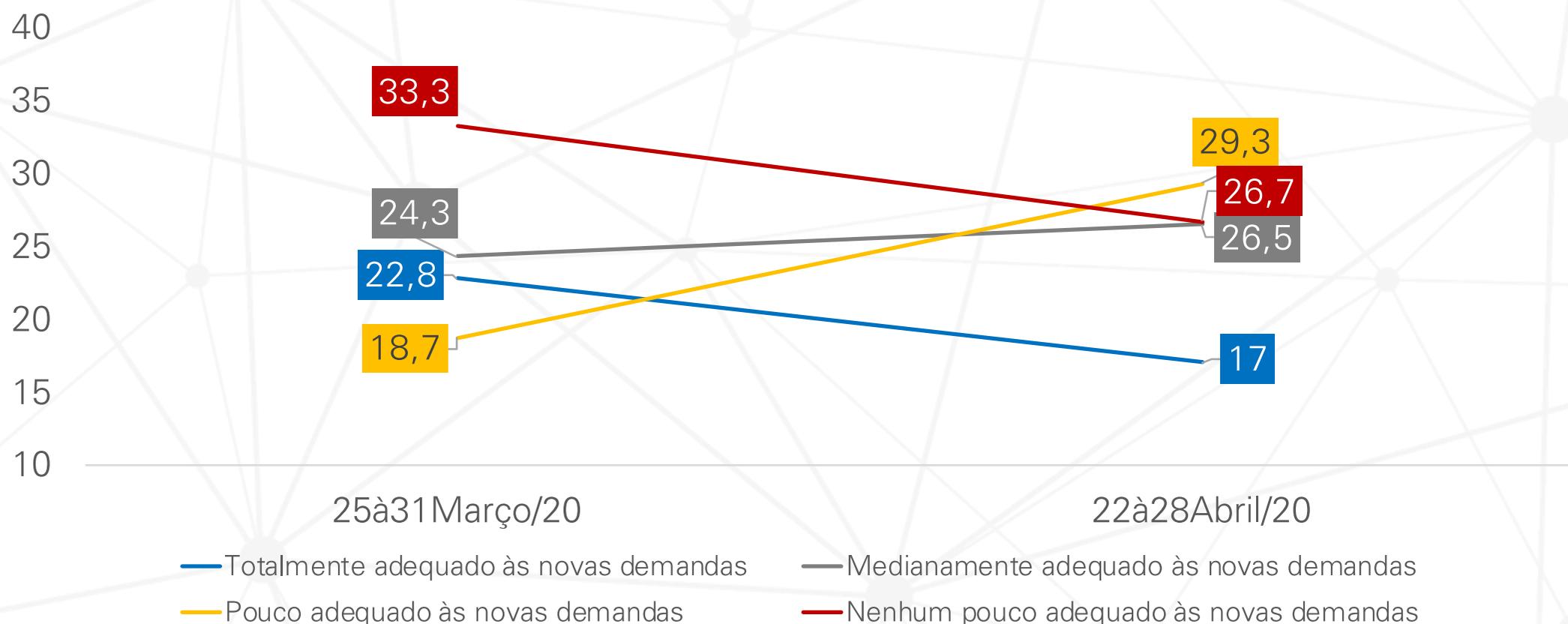
	Frequência	%
Até 10%	71	16,2
Entre 11% e 20%	89	20,3
Entre 21% e 30%	39	8,9
Entre 31% e 40%	15	3,4
Entre 41% e 50%	39	8,9
Entre 51% e 60%	14	3,2
Entre 61% e 70%	22	5,0
Entre 71% e 80%	27	6,2
Entre 81% e 90%	20	4,6
Acima de 90%	91	20,7
Não soube informar	12	2,7
Total	439	100,0

4.5 Como você avalia a saúde financeira do seu negócio para sobreviver a este cenário de coronavírus?



Registramos uma redução significativa no percentual de empreendedores que se declaravam nenhum um pouco preparados financeiramente para sobreviver ao cenário de coronavírus. A diminuição nessa parâmetro foi de 48,8% para 39,3%. Essa diferença, aproximadamente 10 pontos percentuais, migrou para o *status* 'pouco preparado financeiramente'. Um avanço.

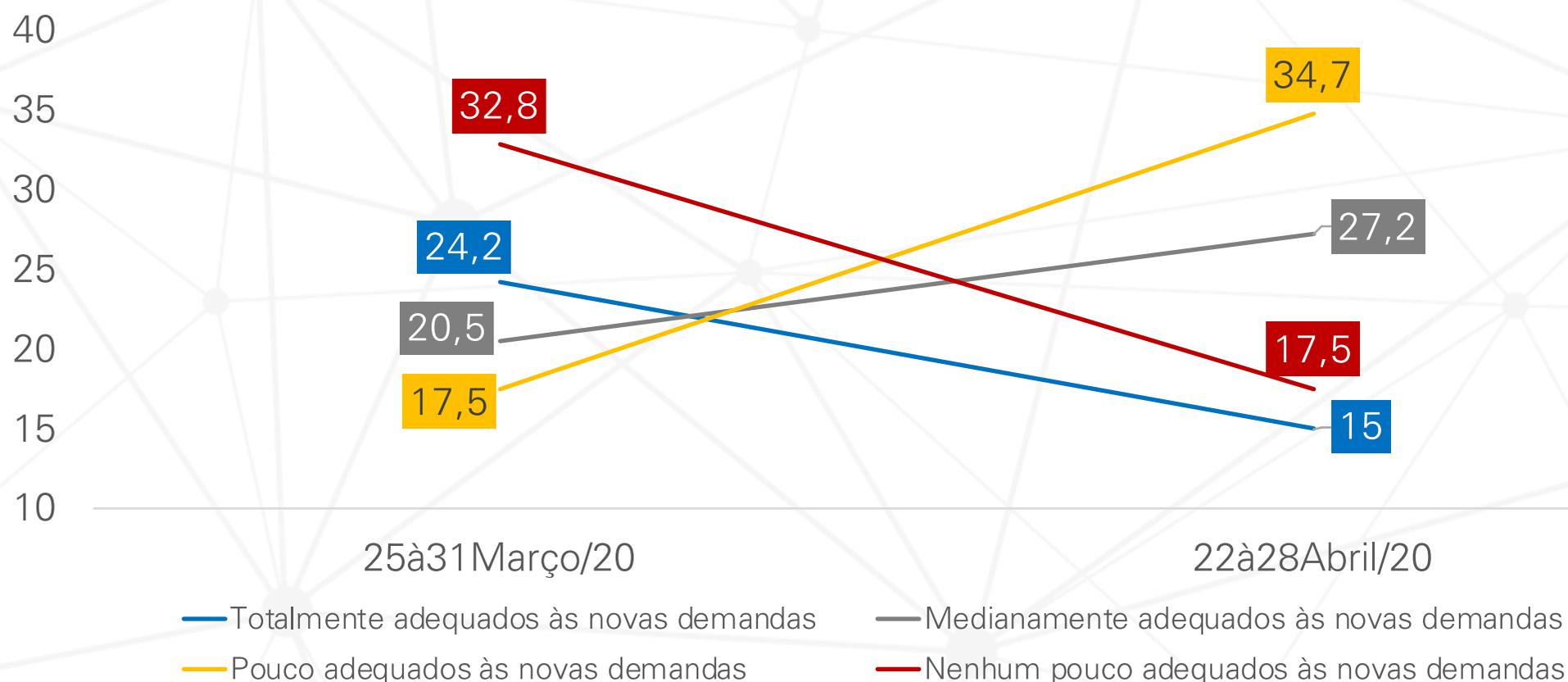
4.6 Como você avalia o nível de adequação de seus produtos ou serviços às novas exigências de mercado impostas nos últimos dias?



A mesma redução foi registrada no percentual de empreendedores que declaravam seus produtos ou serviços nenhum um pouco adequados às novas demandas. A diminuição nesse parâmetro foi de 33,3% para 26,7%. O parâmetro que mais cresceu foi de empreendedores que avaliam seus produtos ou serviços pouco adequados às novas demandas: de 18,7% para 29,3%.

*Exigências de mercado comentadas na pergunta: delivery, entrega digital, trabalho home-office, entre outras.

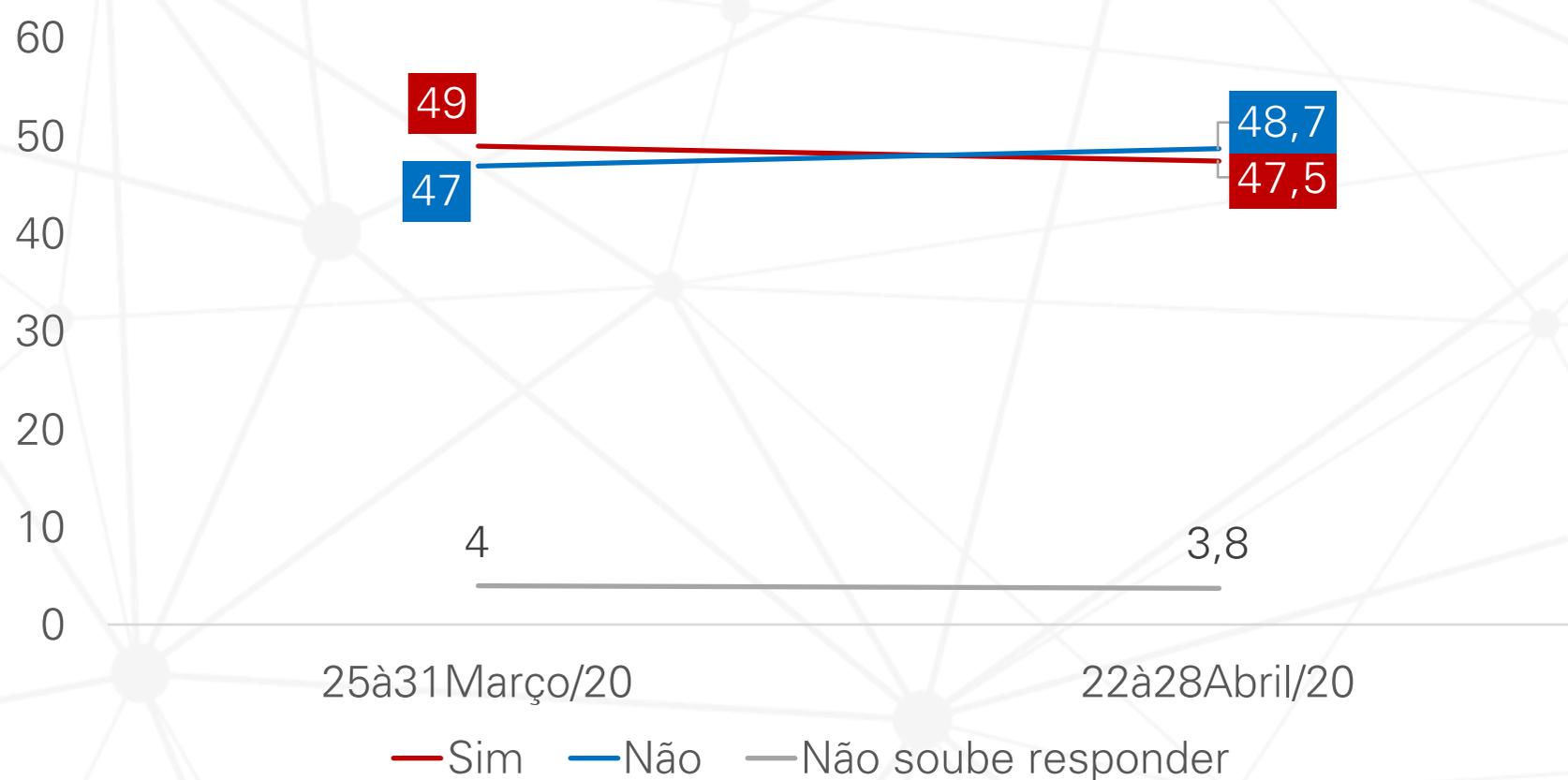
4.7 Como você avalia o nível de adequação e treinamento de seus colaboradores às novas exigências de mercado impostas nos últimos dias?



Quando se trata do preparo dos colaboradores, a mesma redução foi registrada. O percentual de empreendedores que declaravam seus colaboradores nenhum um pouco adequados às novas demandas caiu. A diminuição nesse parâmetro foi de 32,8% para 17,5%. O parâmetro que mais cresceu também foi de empreendedores que avaliam seus colaboradores pouco adequados às novas demandas: de 17,5% para 34,7%.

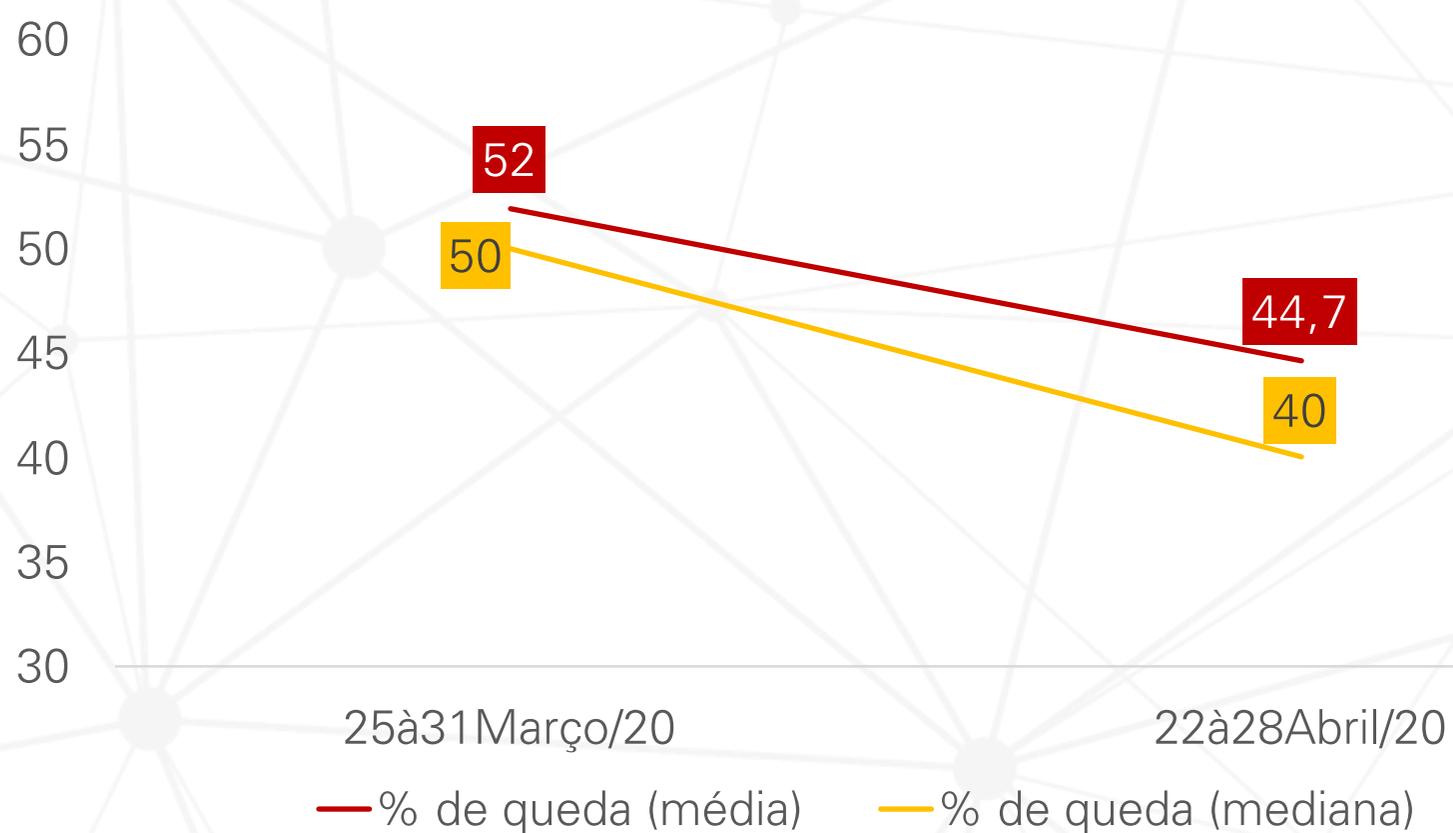
*Exigências de mercado comentadas na pergunta: delivery, entrega digital, trabalho home-office, entre outras.

4.8 Você avalia que pode ter que demitir funcionários nos próximos 3 meses em função da crise relacionada ao coronavírus?



Pode-se dizer que **não houve variação entre os períodos coletados quando se trata do percentual de empreendedores que avaliam que terão que demitir nos próximos 3 meses.** Aproximadamente metade dos micro e pequenos empreendedores paraenses avaliam que podem ter que demitir.

4.9 Em termos percentuais, quanto da sua equipe de funcionários pode ter que ser demitida nos próximos 3 meses?



Sobre o percentual da equipe de colaboradores que pode ser demitida, registramos uma diminuição. O percentual médio de demissão esperado para os próximos meses caiu de 52% para 44,7%. E a mediana, número que ocorreu com mais frequência, revelou diminuição de 50% para 40% na expectativa de demissão.

4.9 Em termos percentuais, quanto da sua equipe de funcionários pode ter que ser demitida nos próximos 3 meses?

Quanto as possíveis demissões.

- 41,1% dos micro e pequenos empreendedores paraenses preveem que podem demitir até 30% de sua equipe de funcionários;
- 35,4% preveem demissão entre 31% e 60% do seu quadro; e
- 19,6% demissão de mais de 60% do seu quadro.

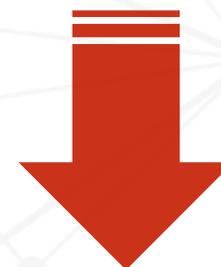
Em média, preveem demissão de 44,7% de suas equipes. E a mediana, número que ocorreu com mais frequência, também revelou previsão de 40% de demissão.

	Frequência	%
Até 10%	36	12,6
Entre 11% e 20%	31	10,9
Entre 21% e 30%	51	17,9
Entre 31% e 40%	27	9,5
Entre 41% e 50%	63	22,1
Entre 51% e 60%	11	3,9
Entre 61% e 70%	9	3,2
Entre 71% e 80%	9	3,2
Entre 81% e 90%	5	1,8
Acima de 90%	33	11,6
Não soube informar	10	3,5
Total	285	100,0

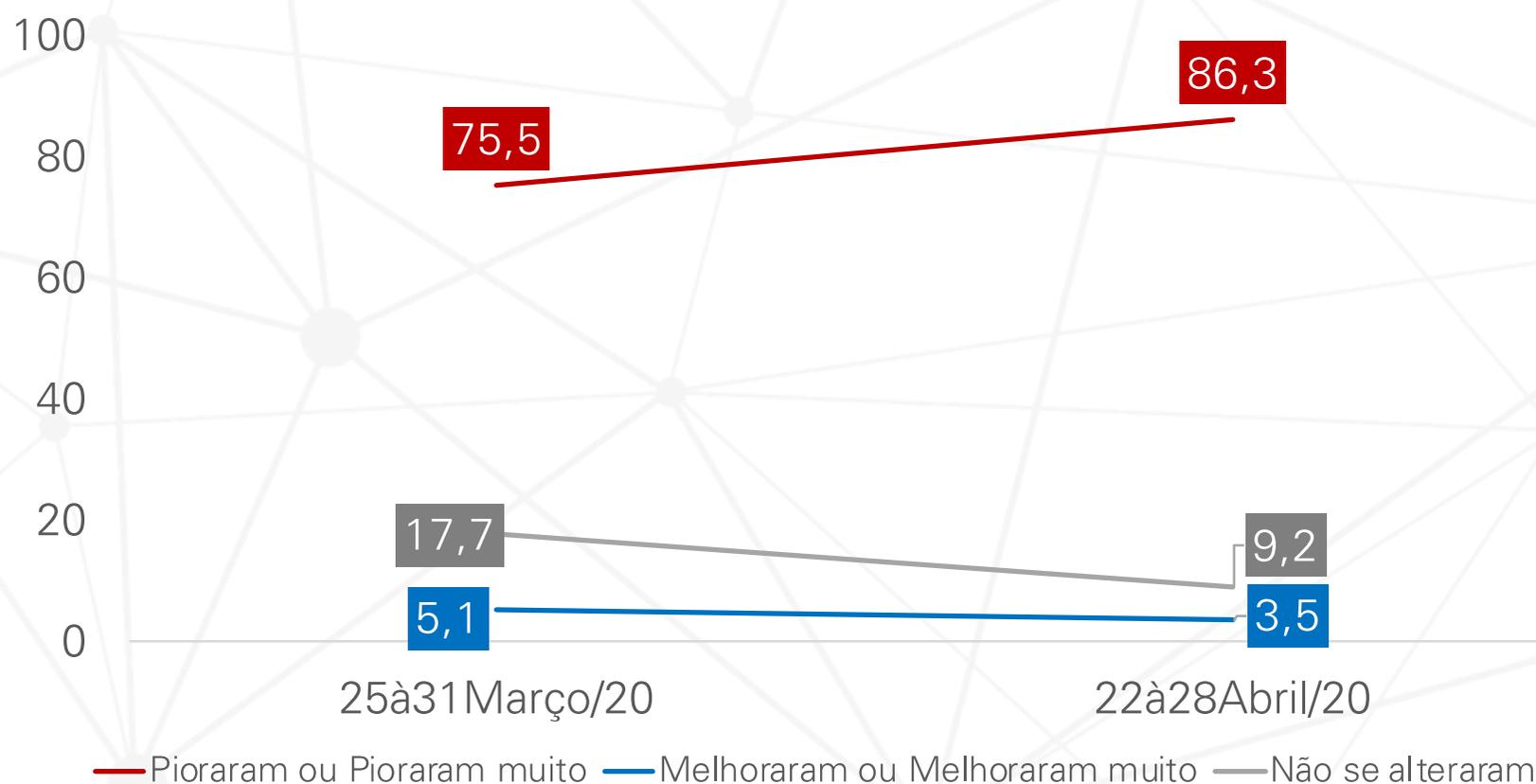
5. Percepção quanto à confiança empresarial

De um modo geral, micro e pequenos empreendedores estão menos confiantes na economia paraense e em suas próprias empresas.

- O índice de empreendedores que avaliam que as atuais condições gerais da economia paraense pioraram ou pioraram muito cresceu de 75,5% para 86,3%.
- O índice de empreendedores que avaliam que as condições gerais da sua própria empresa pioraram ou pioraram pouco cresceu de 76,9% para 78,5%.
- O índice de empreendedores que se declararam otimistas ou muito otimistas com a economia paraense caiu de 58% para 51%.
- O índice de empreendedores que se declararam otimistas ou muito otimistas com a sua própria empresa caiu de 65,8% para 60%.

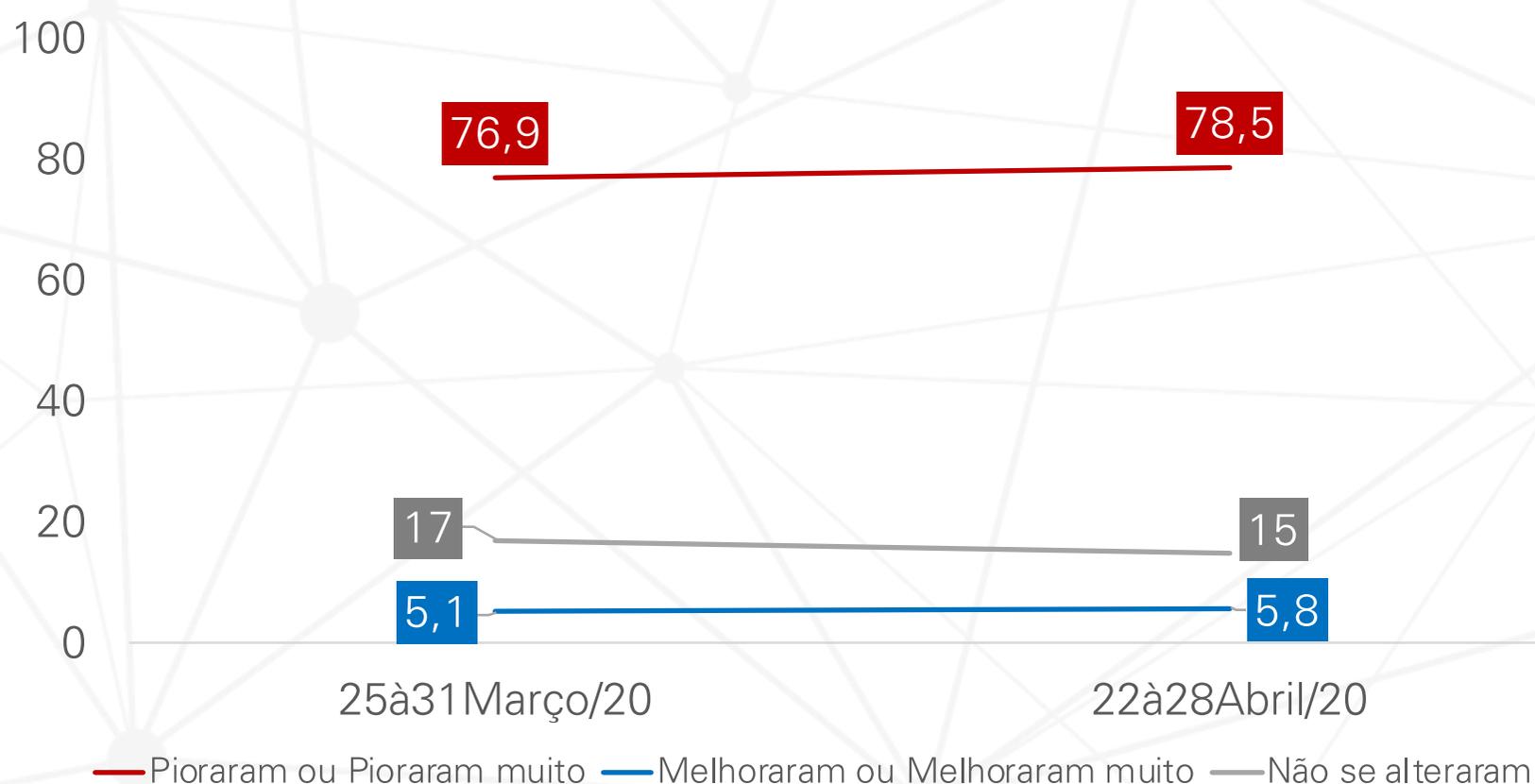


5.1 Como você avalia as atuais condições gerais da economia paraense?



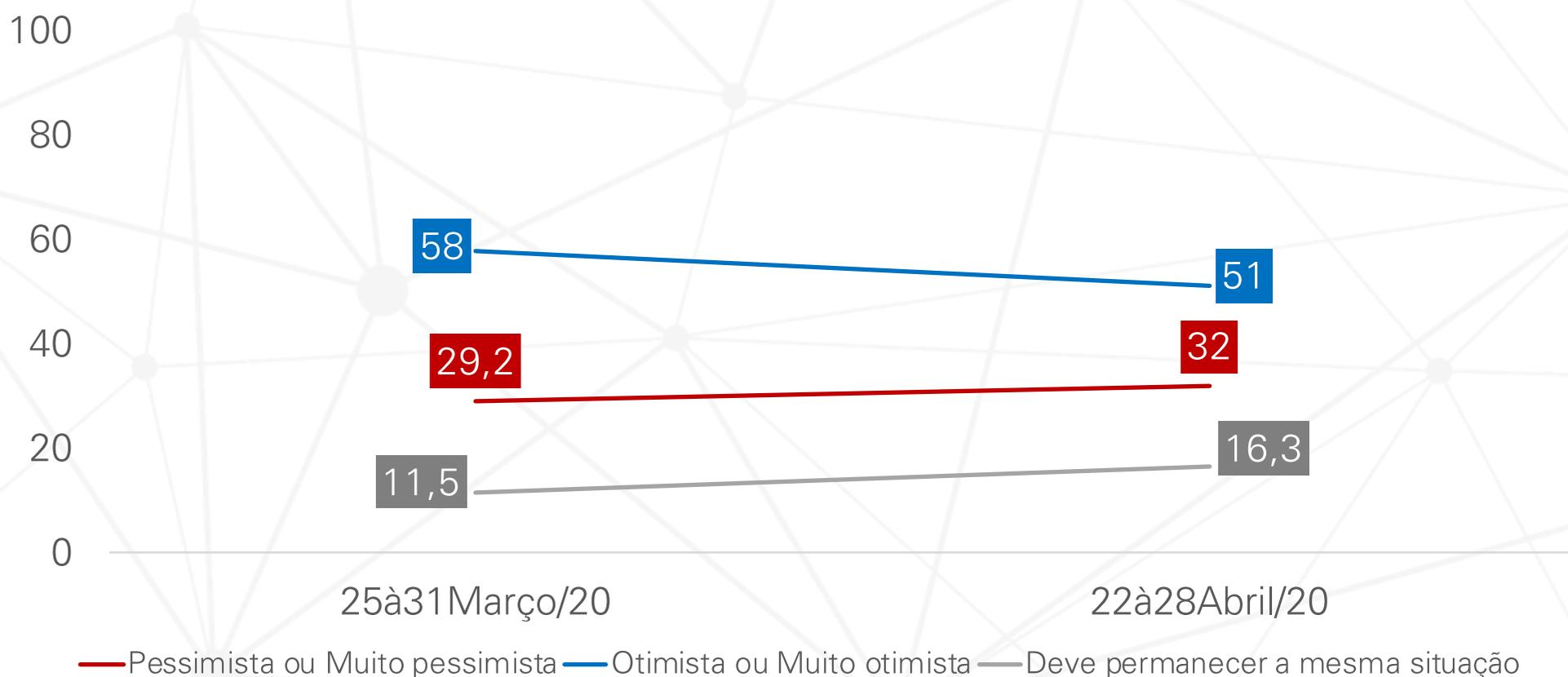
Houve um **crescimento no percentual** de micro e pequenos empreendedores paraenses que **avaliam que as atuais condições gerais da economia paraense pioraram ou pioraram muito**. O índice cresceu de 75,5% para 88%.

5.2 Como você avalia as atuais condições gerais da sua empresa?



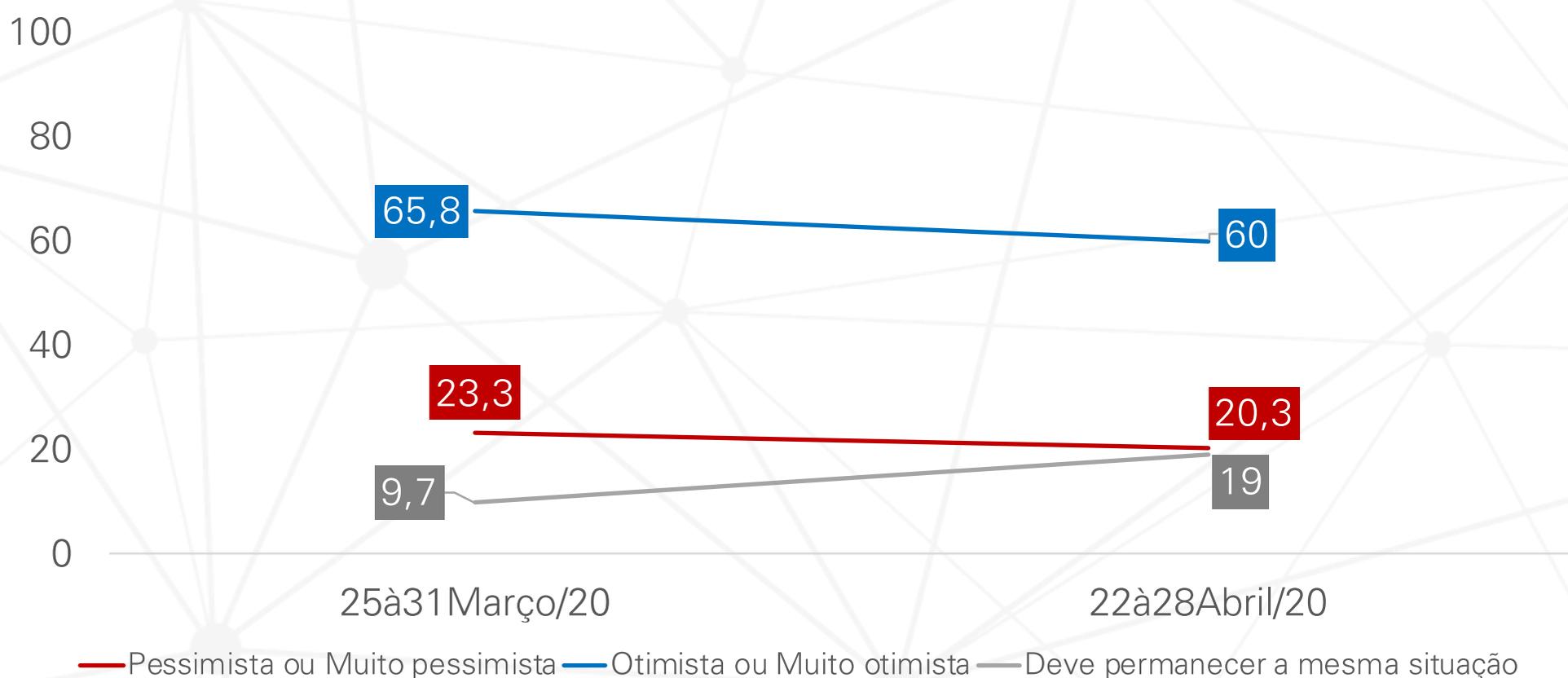
Sobre as **condições gerais de sua própria empresa**, pode-se dizer que a **variação foi muito pequena**. O índice cresceu de 76,9% para 78,5%.

5.3 Qual sua **expectativa** para os próximos seis meses com relação à **economia paraense**?



Quanto a **expectativa para os próximos seis meses** com relação à **economia paraense**, micro e pequenos empreendedores estão **menos otimistas**. O índice de empreendedores que se declararam otimistas ou muito otimistas caiu de 58% para 51%.

5.4 Qual sua expectativa para os próximos seis meses com relação à sua empresa?



Quanto a **expectativa para os próximos seis meses** com relação à **sua própria paraense**, micro e pequenos empreendedores **também** estão **menos otimistas**. O índice de empreendedores que se declararam otimistas ou muito otimistas caiu de 65,8% para 60%.

6. Percepção quanto às principais necessidades

Os apoios que os micro e pequenos empreendedores paraenses mais esperam no momento continuam sendo os mesmos: **Linhas de crédito** em primeiro lugar (40,4%) e na sequência: **Capacitação/Informações** sobre o que fazer no momento (21,8%) e **Consultorias** para sobrevivência do negócio (16,3%).

Além da falta de capital para sobreviver ao momento, os empreendedores continuam desorientados e desejam esse apoio/aconselhamento.

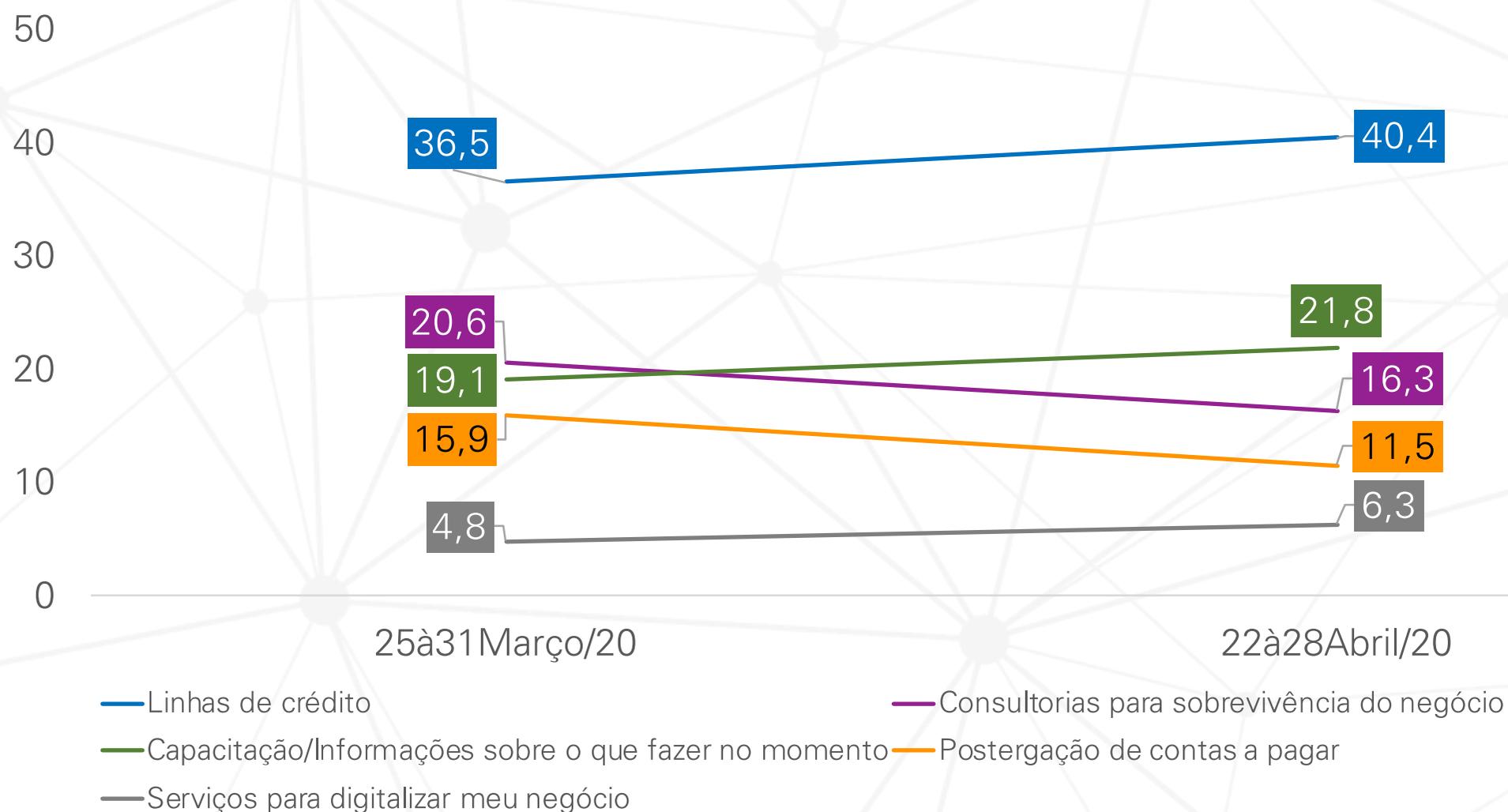


6.1 Qual o apoio que seu negócio mais necessita no momento?

Micro e pequenos empreendedores paraenses continuam apontando espontaneamente o **Apoio Financeiro como o que mais necessitam no momento**. No levantamento passado esse índice foi de 52,7%. Nesta pesquisa: 56,6%.

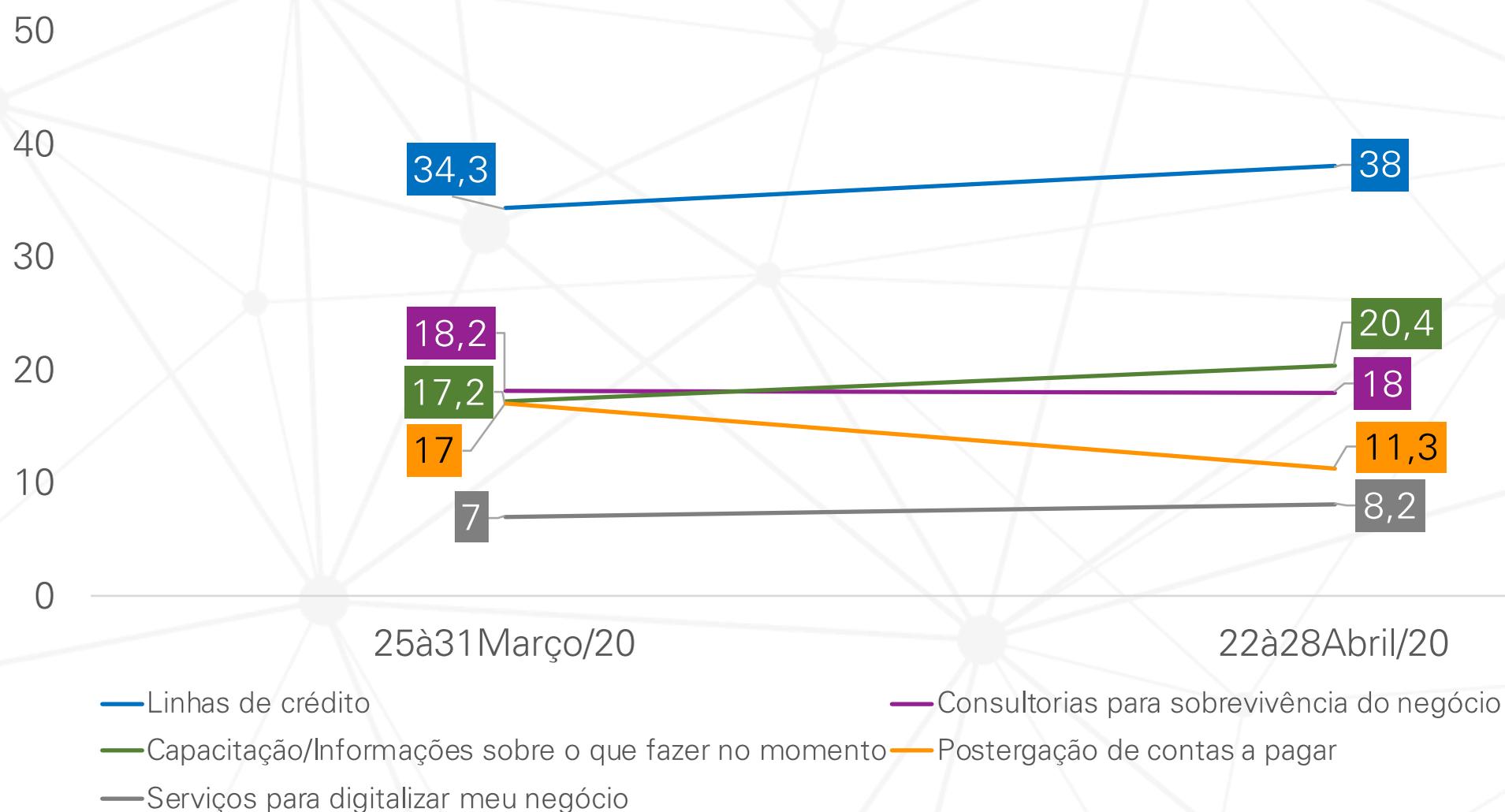
	Frequência	%
Financeiro / Dinheiro / Capital de giro	353	56,6
Empréstimo / Linha de crédito	57	9,1
Capacitação e treinamentos	27	4,3
Não soube responder	20	3,2
Clientes / Clientes voltarem	19	3,0
Voltar a normalidade / Voltar a trabalhar	16	2,6
Nada	15	2,4
Marketing digital	10	1,6
Comércio reabrir / voltar ao normal	9	1,4
Incentivos fiscais	9	1,4
Apoio do Governo	8	1,3
Investimento	8	1,3
Logística / Produtos cheguem	8	1,3
Vendas	8	1,3
Colaboradores	7	1,1
Divulgação	7	1,1
Juros baixos	4	0,6
Acesso mais fácil a crédito	3	0,5
Adequação ao novo mercado	3	0,5
Postergação de contas	2	0,3
Parcerias	2	0,3
Recursos	2	0,3
Renda	2	0,3
Outros com apenas uma menção	25	4,0
Total	624	100,0

6.2 Eu vou ler algumas alternativas de apoio ao seu negócio e peço que você me diga quais as duas mais que você mais necessita no momento atual?



Cresceu a demanda por linhas de crédito como maior necessidade entre as duas pesquisas: 36,5% para 40,4%. **Capacitação e Consultorias continuam indicadas como a segunda demanda.** A demanda pelas duas somadas variou de 39,7% para 38,1%.

6.3 Agora avaliando alternativas de apoio para a sustentabilidade do seu negócio, quais as duas mais que você mais necessitará nos próximos meses?



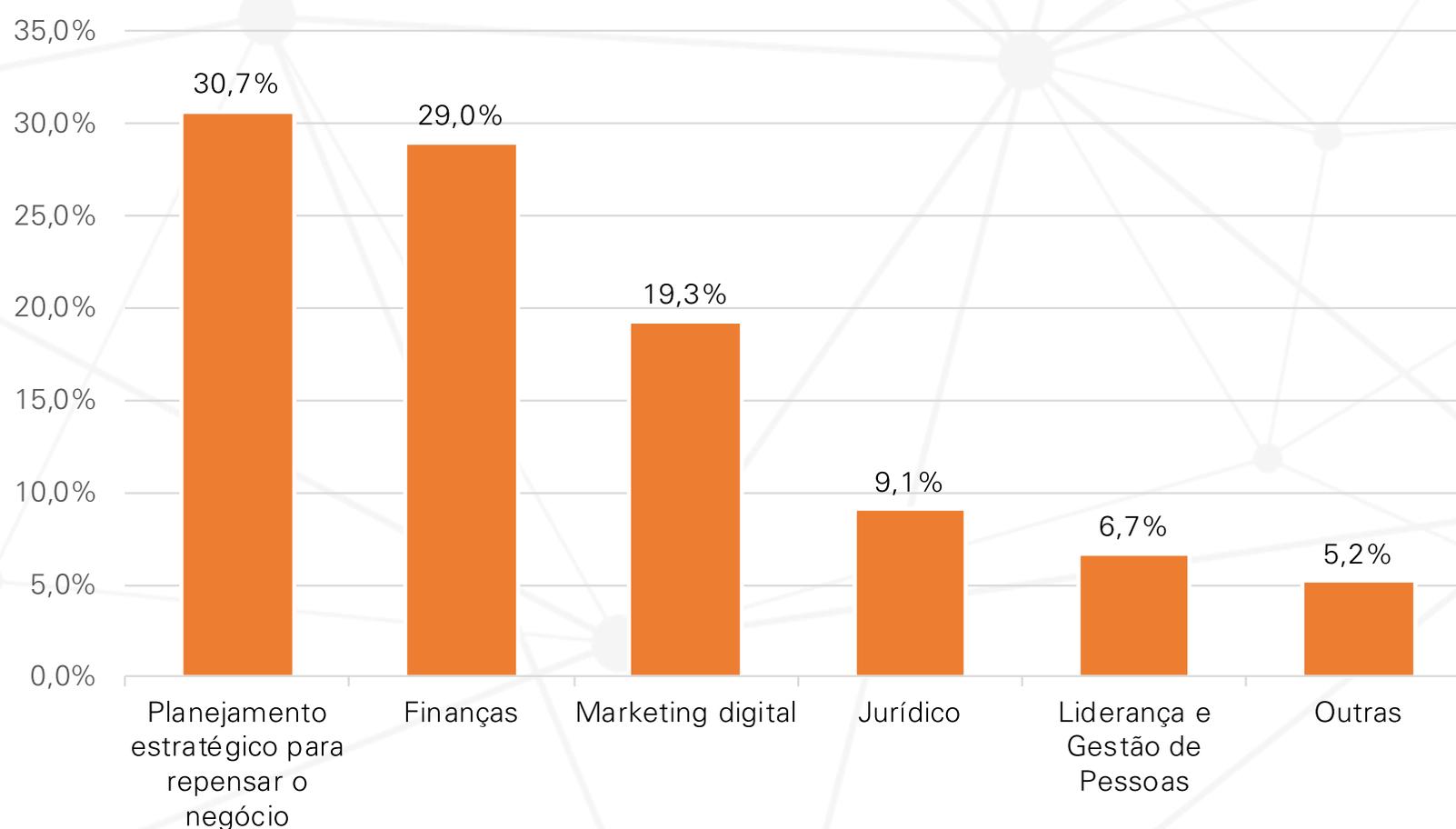
O mesmo ocorre quando se trata das demandas futuras. Cresceu a demanda por linhas de crédito: 34,3% para 38%. Capacitação e Consultorias seguem indicadas como a segunda demanda. A demanda futura pelas duas somadas variou de 35,4% para 38,4%.

6.4 Avaliando alternativas de orientação e capacitação para o seu negócio, quais as duas mais que você mais necessita no momento atual?

Apenas nesta segunda onda da pesquisa, questionamos empreendedores sobre alternativas de orientação e capacitação mais necessitadas no momento atual.

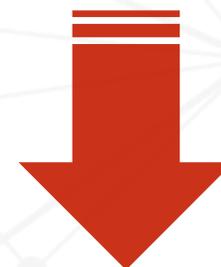
As três mais demandadas foram:

1. **Planejamento estratégico** para repensar o negócio 30,7%;
2. **Finanças** 29%;
3. **Marketing digital** 19,3%.



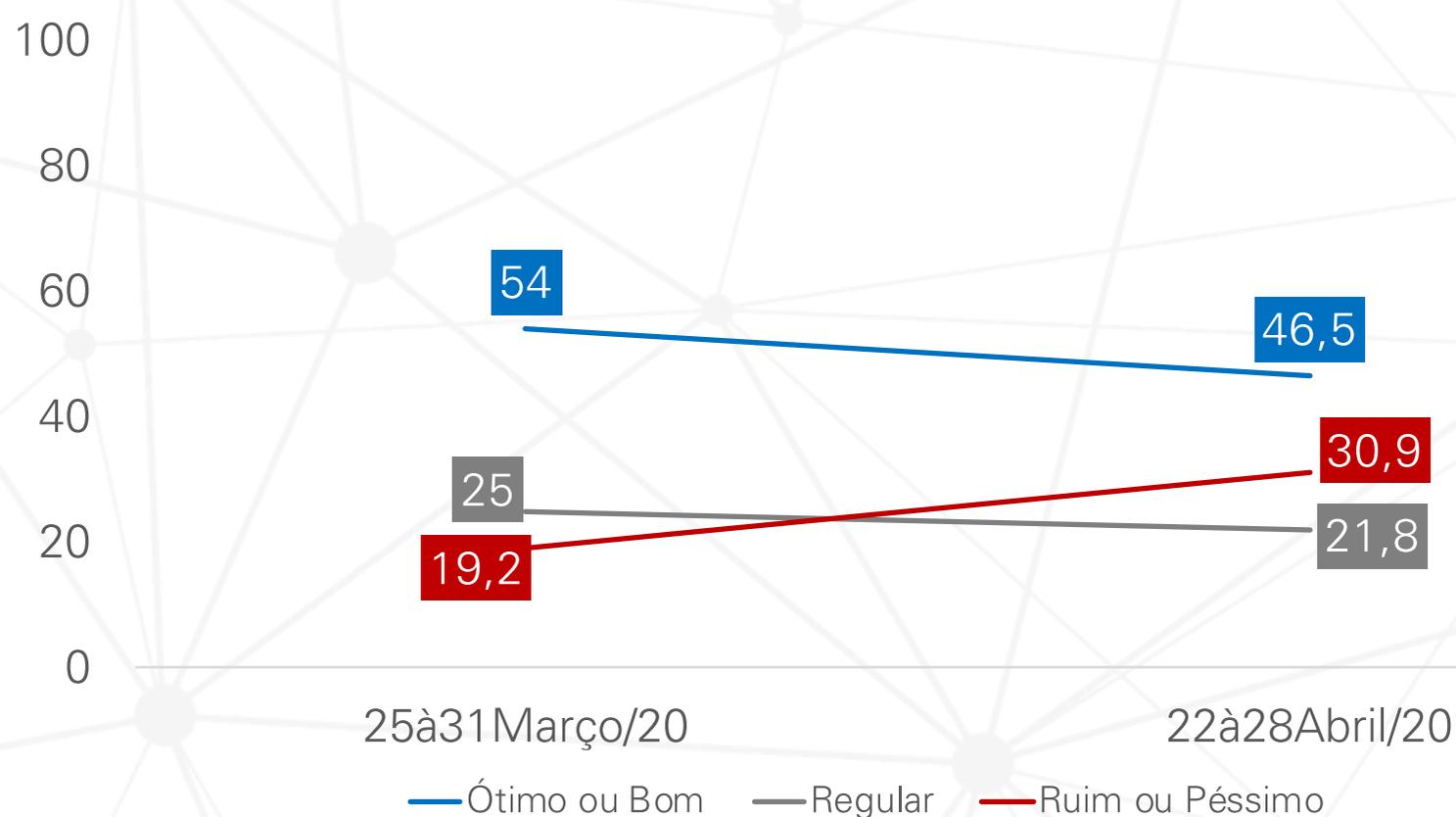
7. Percepção quanto à gestão pública da crise

De um modo geral, micro e pequenos empreendedores paraenses estão mais críticos quanto às ações de seus Prefeitos, Governador e Presidente.



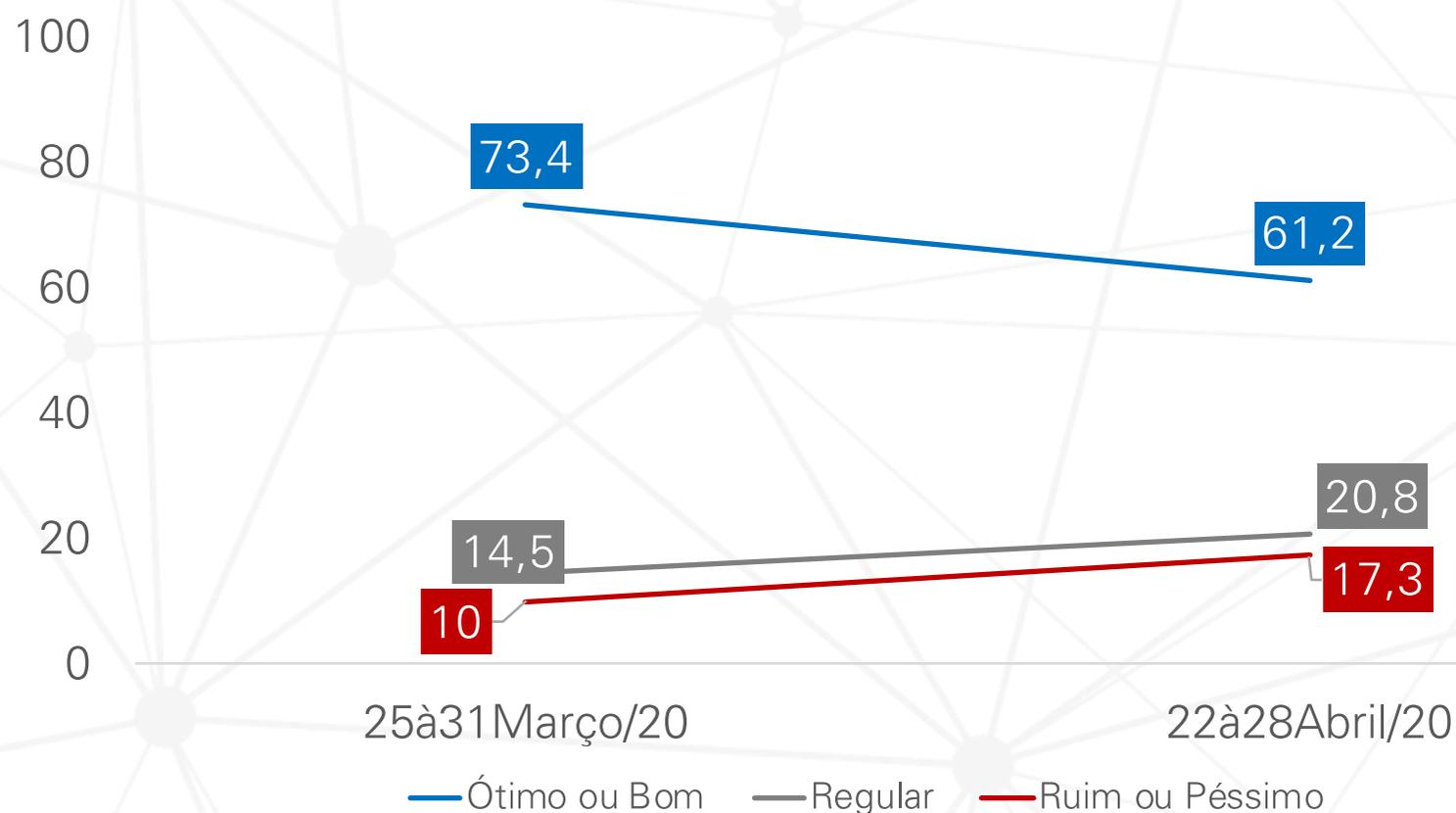
- O índice de empreendedores que avaliam as ações do Prefeito como ótimas ou boas caiu de 54% para 45,5%.
- O índice de empreendedores que avaliam as ações do Governador como ótimas ou boas caiu de 73,4% para 61,2%.
- O índice de empreendedores que avaliam as ações do Presidente como ótimas ou boas caiu de 54,3% para 47,1%.

7.1 Como você avalia as ações tomadas pelo **Prefeito da sua cidade** para conter os efeitos do coronavírus?



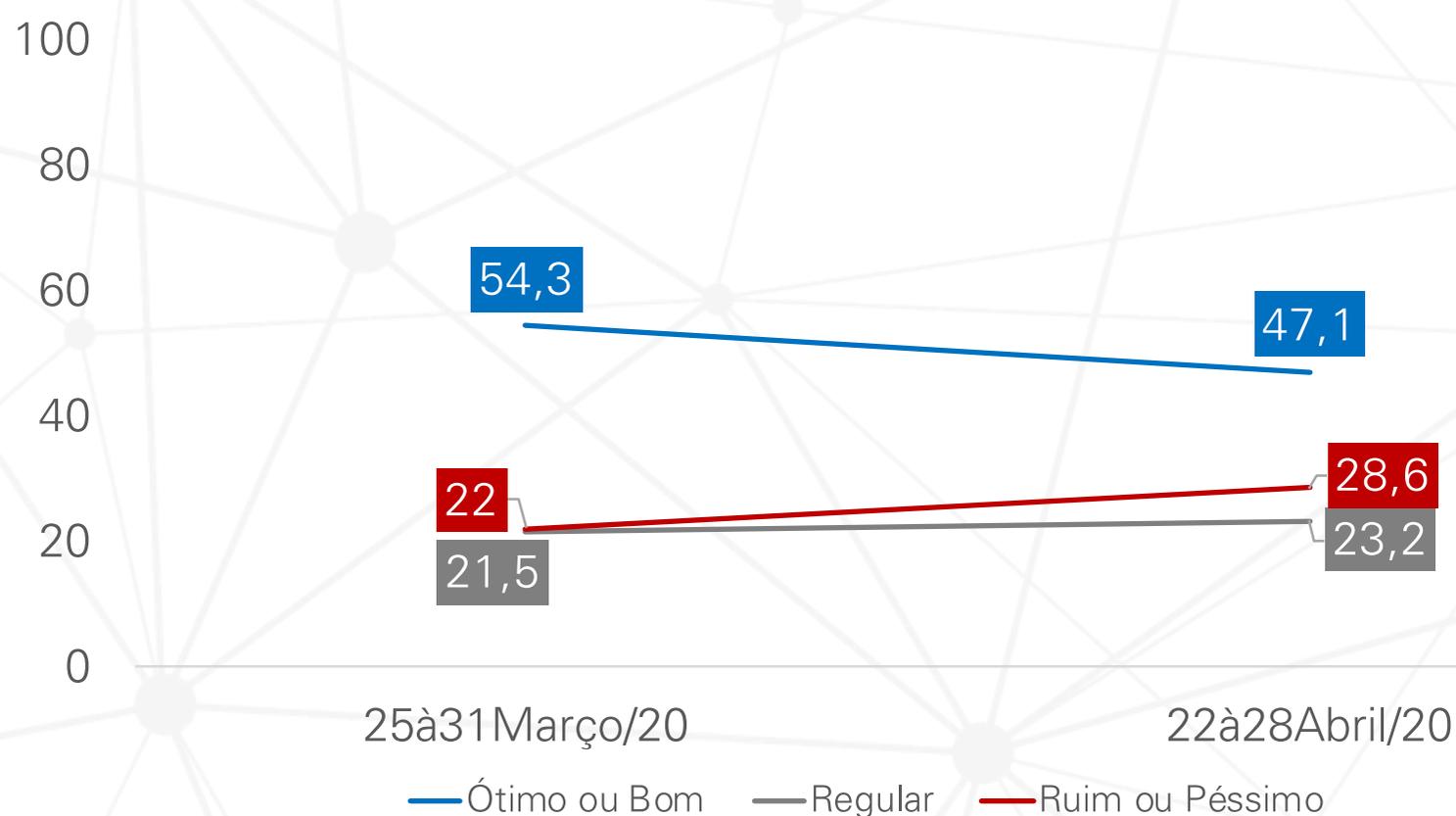
Houve uma **queda na avaliação positiva das ações tomadas pelos Prefeitos** das cidades. O índice de empreendedores que avaliam as ações do Prefeito como ótimas ou boas caiu de 54% para 45,5%.

7.2 Como você avalia as ações tomadas pelo Governador Helder Barbalho para conter os efeitos do coronavírus?



Também houve **queda na avaliação positiva das ações tomadas pelo Governador**. O índice de empreendedores que avaliam as ações do Governador como ótimas ou boas caiu de 73,4% para 61,2%.

7.3 Como você avalia as ações tomadas pelo Presidente Jair Bolsonaro para conter os efeitos do coronavírus?



Também houve **queda na avaliação positiva das ações tomadas pelo Presidente**. O índice de empreendedores que avaliam as ações do Presidente como ótimas ou boas caiu de 54,3% para 47,1%.

8. Resultados segmentados por porte da empresa

Esta pesquisa sugere que quanto maior o porte da empresa, mais estruturada ela se apresenta. EPPs foram menos afetadas quando se compara com a média de todos os portes.

O inverso naturalmente comprovou-se, quanto menor o porte da empresa (MEI) mais afetado o negócio foi quando se compara com a média e, portanto, mais risco corre.



9. Conclusões segmentadas por setor de atuação

Diferentemente das variáveis faixa etária, escolaridade e porte da empresa que apresentaram conclusões segmentadas, o setor de atuação apresentou poucos cruzamentos com significância estatística e em sua maioria não foram consistentes.

Em outros termos, não é possível afirmar a partir deste levantamento que algum setor (comércio, indústria ou serviço) tenha sofrido mais que outro ou que esteja menos ou mais preparado que a média.

10. Conclusões segmentadas por regional: **Araguaia**

A regional do Araguaia destaca-se acima da média a partir desses indicadores:

- O percentual previsto para demissão de colaboradores nas próximas semanas é acima da média do estado (54,8%).

O que as empresas dessa regional necessitam no momento mais do que a média do estado:

- Linhas de crédito (76,9%);
- Postergação de contas a pagar (28,2%);
- Serviços para digitalizar meu negócio (12,8%).

Na regional do Araguaia, bem como no estado inteiro, também podemos afirmar que quanto menor o porte da empresa, maior é o grau de dificuldade para sobreviver a esse novo cenário impactado pela covid-19.

10. Conclusões segmentadas por regional: **Baixo Amazonas**

A regional do Baixo Amazonas destaca-se acima da média a partir desse indicador:

- A queda de faturamento na última semana entre as empresas da regional foi mais acentuada que a média do estado (66,1%);

O que as empresas dessa regional necessitam no momento mais do que a média do estado:

- Postergação de contas a pagar (26,6%);
- Serviços para digitalizar meu negócio (12,5%).

Na regional do Baixo Amazonas, bem como no estado inteiro, também podemos afirmar que quanto menor o porte da empresa, maior é o grau de dificuldade para sobreviver a esse novo cenário impactado pela covid-19.

10. Conclusões segmentadas por regional: **Caeté**

A regional do Caeté destaca-se acima da média a partir desse indicador:

- O índice de empresas que declararam a saúde financeira como pouco ou nenhum pouco adequada às novas demandas está acima da média (82,5%).

O que as empresas dessa regional necessitam no momento mais do que a média do estado:

- Capacitação/Informações sobre o que fazer no momento (45%).

Na regional do Caeté, bem como no estado inteiro, também podemos afirmar que quanto menor o porte da empresa, maior é o grau de dificuldade para sobreviver a esse novo cenário impactado pela covid-19.

10. Conclusões segmentadas por regional: Capim

A regional do Capim destaca-se acima da média a partir desse indicador:

- O percentual previsto para demissão de colaboradores nas próximas semanas é acima da média do estado (43,1%).

Na regional do Capim, bem como no estado inteiro, também podemos afirmar que quanto menor o porte da empresa, maior é o grau de dificuldade para sobreviver a esse novo cenário impactado pela covid-19.

10. Conclusões segmentadas por regional: **Carajás I**

A regional do Carajás I destaca-se acima da média a partir desses indicadores:

- O índice de empresas que declararam a saúde financeira como pouco ou nenhum pouco adequada às novas demandas está acima da média (83,4%);
- O percentual previsto para demissão de colaboradores nas próximas semanas é acima da média do estado (45,7%).

O que as empresas dessa regional necessitam no momento mais do que a média do estado:

- Linhas de crédito;
- Capacitação/Informações sobre o que fazer no momento.

Na regional do Carajás I, bem como no estado inteiro, também podemos afirmar que quanto menor o porte da empresa, maior é o grau de dificuldade para sobreviver a esse novo cenário impactado pela covid-19.

10. Conclusões segmentadas por regional: Carajás II

A regional do Carajás I destaca-se acima da média a partir desse indicador:

- O percentual previsto para demissão de colaboradores nas próximas semanas é acima da média do estado (46,6%).

O que as empresas dessa regional necessitam no momento mais do que a média do estado:

- Consultorias para sobrevivência do negócio (32,7%);
- Serviços para digitalizar meu negócio (13,5%).

Na regional do Carajás I, bem como no estado inteiro, também podemos afirmar que quanto menor o porte da empresa, maior é o grau de dificuldade para sobreviver a esse novo cenário impactado pela covid-19.

10. Conclusões segmentadas por regional: **Guamá**

A regional do Guamá destaca-se acima da média a partir desses indicadores:

- A queda de faturamento na última semana entre as empresas da regional foi mais acentuada que a média do estado (63,9%);
- A previsão de queda de faturamento ainda maior nas próximas semanas também está mais acentuada que a média do estado (58,8%);
- O índice de empresas que declararam a saúde financeira como pouco ou nenhum pouco adequada às novas demandas está acima da média (82,1%).

O que as empresas dessa regional necessitam no momento mais do que a média do estado:

- Consultorias para sobrevivência do negócio (37,5%).

Na regional do Guamá, bem como no estado inteiro, também podemos afirmar que quanto menor o porte da empresa, maior é o grau de dificuldade para sobreviver a esse novo cenário impactado pela covid-19.

10. Conclusões segmentadas por regional: Marajó

A regional do Marajó destaca-se acima da média a partir desses indicadores:

- A queda de faturamento na última semana entre as empresas da regional foi mais acentuada que a média do estado (64,8%);
- A previsão de queda de faturamento ainda maior nas próximas semanas também está mais acentuada que a média do estado (65,2%);
- O índice de empresas que declararam a saúde financeira como pouco ou nenhum pouco adequada às novas demandas está acima da média (100%);
- O percentual previsto para demissão de colaboradores nas próximas semanas é acima da média do estado (66,9%).

O que as empresas dessa regional necessitam no momento mais do que a média do estado:

- Linhas de crédito (73,1%);
- Capacitação/Informações sobre o que fazer no momento (61,5%).

Na regional do Marajó, bem como no estado inteiro, também podemos afirmar que quanto menor o porte da empresa, maior é o grau de dificuldade para sobreviver a esse novo cenário impactado pela covid-19.

10. Conclusões segmentadas por regional: **Metropolitano**

A regional do Metropolitano destaca-se acima da média a partir desses indicadores:

- A queda de faturamento na última semana entre as empresas da regional foi mais acentuada que a média do estado (65%);
- A previsão de queda de faturamento ainda maior nas próximas semanas também está mais acentuada que a média do estado (56,4%);
- O percentual previsto para demissão de colaboradores nas próximas semanas é acima da média do estado (48%).

O que as empresas dessa regional necessitam no momento mais do que a média do estado:

- Linhas de crédito (75,7%).

Na regional do Metropolitano, bem como no estado inteiro, também podemos afirmar que quanto menor o porte da empresa, maior é o grau de dificuldade para sobreviver a esse novo cenário impactado pela covid-19.

10. Conclusões segmentadas por regional: Tapajós

A regional do Tapajós destaca-se acima da média a partir desse indicador:

- O índice de empresas que declararam a saúde financeira como pouco ou nenhum pouco adequada às novas demandas está acima da média (78,8%).

O que as empresas dessa regional necessitam no momento mais do que a média do estado:

- Capacitação/Informações sobre o que fazer no momento (48,5%).

Na regional do Tapajós, bem como no estado inteiro, também podemos afirmar que quanto menor o porte da empresa, maior é o grau de dificuldade para sobreviver a esse novo cenário impactado pela covid-19.

10. Conclusões segmentadas por regional: **Tocantins**

A regional do Tocantins destaca-se acima da média a partir desses indicadores:

- A queda de faturamento na última semana entre as empresas da regional foi mais acentuada que a média do estado (68,6%);
- A previsão de queda de faturamento ainda maior nas próximas semanas também está mais acentuada que a média do estado (52,8%).

O que as empresas dessa regional necessitam no momento mais do que a média do estado:

- Linhas de crédito (71,8%);
- Postergação de contas a pagar (23,1%).

Na regional do Tocantins, bem como no estado inteiro, também podemos afirmar que quanto menor o porte da empresa, maior é o grau de dificuldade para sobreviver a esse novo cenário impactado pela covid-19.

10. Conclusões segmentadas por regional: **Xingu**

A regional do Xingu destaca-se acima da média a partir desses indicadores:

- A queda de faturamento na última semana entre as empresas da regional foi mais acentuada que a média do estado (67,9%);
- O percentual previsto para demissão de colaboradores nas próximas semanas é acima da média do estado (43,3%).

O que as empresas dessa regional necessitam no momento mais do que a média do estado:

- Capacitação/Informações sobre o que fazer no momento (52,2%);
- Serviços para digitalizar meu negócio (26,1%).

Na regional do Xingu, bem como no estado inteiro, também podemos afirmar que quanto menor o porte da empresa, maior é o grau de dificuldade para sobreviver a esse novo cenário impactado pela covid-19.



Facebook.com/SebraePA



@sebraepa



@sebraepa

0800 570 0800 | WWW.SEBRAEPA.COM.BR
2020

