

PÁSCOA / Donos de pequenos negócios contam com cenário mais promissor no feriado deste ano, devido às recentes quedas nos indicadores da covid-19. Autônomos do DF estão mais animados com as vendas, e especialista dá dicas de como abrir empresa no ramo

PRODUTOS ARTESANAIS como alternativa de renda

» ARTHUR DE SOUZA
» RAFAELA MARTINS

Até menos de um mês para a Páscoa, donos de negócios se preparam para as vendas de um dos produtos mais procurados do período, os ovos de chocolate. Levantamento recente da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Distrito Federal (Fecomércio-DF) mostrou que, neste ano, a maioria dos brasilienses que pretendem comprar presentes no período (66%) vão optar por esse item (46%). E o resultado aumenta a expectativa entre trabalhadores de um ramo que ganha força no feriado: o da fabricação caseira.

O segmento se torna opção para fugir dos itens disponíveis nos mercados, e a temporada costuma garantir o rendimento de empresas locais. Quem depende do trabalho artesanal espera contar com a preferência da clientela. As irmãs Camila Euclides, 33 anos, e Ana Paula Teixeira, 22, conseguiram tirar do papel o projeto de produzir ovos de chocolate antes do feriado. “Estou investindo no sonho da Ana Paula porque ela tem um dom para fazer doces. Ela cria coisas, dedica-se e faz tudo com muito amor”, conta Camila.

O talento da jovem para a confeitaria havia aparecido nas festas da família, mas, neste ano, elas fundaram a Doce Anima. A loja oferece três tipos de produtos: ovos tradicionais, recheados e caixas com miniaturas. Os preços variam de R\$ 25 a R\$ 95. “Eu queria ter começado há um ano e meio, mas foi bem no início da pandemia. Como ficamos em isolamento, não dava para divulgar da forma que eu queria. Acabei deixando para depois e, nesse tempo, aproveitei para pesquisar e estudar bastante”, relata Ana Paula, que se divide entre a atividade e os estudos universitários.

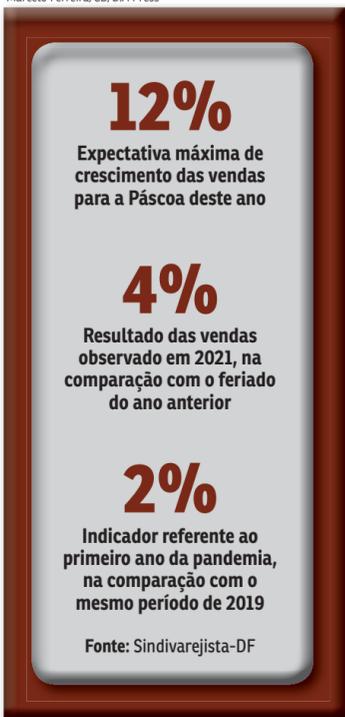
O Sindicato do Comércio Varejista (Sindivarejista-DF) tinha uma previsão otimista para as vendas deste ano, com expectativa de alta de 9% a 12% em relação ao mesmo período do ano passado. Presidente da entidade, Sebastião Abritta afirma que a suspensão de medidas sanitárias, como a obrigação do uso de máscaras, deixou o consumidor mais estimulado a ir às compras, o que ajudaria na melhora dos resultados. Contudo, os conflitos na Ucrânia colocaram um freio nas perspectivas. “Com a guerra, houve aumento nos combustíveis, o que impactou fortemente o comércio do DF e do país”, ponderou Abritta. Por isso, a associação fará nova sondagem com empresários e divulgará o balanço até o início da próxima semana.

No ano passado, as lojas venderam 4% a mais que no ano anterior, segundo o Sindivarejista-DF. À época, a capital federal havia acabado de enfrentar um período de medidas restritivas mais severas. Em 2020, primeiro ano da pandemia do novo coronavírus, os resultados subiram só 2% na comparação com o mesmo feriado de 2019.

Planejamento

Devido às últimas quedas nos indicadores da crise sanitária no DF, as expectativas de Hérica Fraga, 31, melhoraram para a Páscoa deste ano. Dona da Anjo Doce Confeitaria, em Taguatinga Norte, ela acredita que esta é a primeira vez em que o cenário está “promissor”. “Estou muito empolgada. Tenho sete receitas para os clientes decidirem qual escolher. Além dos ovos de colher,

Marcelo Ferreira/CB/D.A Press



Camila Euclides (D) decidiu investir no sonho da irmã Ana Paula (E), e as duas começaram um negócio na área de confeitaria antes do feriado: amor e dedicação

Arquivo Pessoal



Para atrair clientes, Leticia Patrocínio venderá itens com desconto



Com a guerra (na Ucrânia), houve aumento nos (preços dos) combustíveis, o que impactou fortemente o comércio do DF e do país"

Sebastião Abritta,
presidente do
Sindivarejista-DF

teremos os trufados, kits com miniaturas e uma caixa surpresa para presentear. Os valores variam de R\$ 25 a R\$ 89”, detalha.

No entanto, a empresária reconhece que nem tudo são flores para quem trabalha como autônomo. Depois de 2019, Hérica sentiu grande diferença nos valores da matéria-prima, por causa da pandemia, o que afetou diretamente o faturamento do negócio. “Naquele ano, consegui R\$ 6 mil com a venda de ovos de Páscoa. Em 2020, mantive o mesmo ritmo de produção, porém, faturei um pouco menos, por volta de R\$ 4,5 mil”, calcula a doceira, que começou a fazer bombons desde muito nova.

Gerente de atendimento personalizado do Serviço de Apoio

Arquivo pessoal



Além dos tradicionais ovos de chocolate, Hérica Fraga apostou em outros tipos de doces

às Micro e Pequenas Empresas do Distrito Federal (Sebrae-DF), Ricardo Robson dá dicas para quem pretende entrar no mundo do empreendedorismo, ainda que só para complementar a renda. O gestor lembra que datas comemorativas são bastante emblemáticas no comércio; uma delas é a Páscoa. “As pessoas veem (os feriados) como uma oportunidade de empreender. Como o ovo de chocolate é um produto com poucas barreiras de entrada (no mercado), muitas pessoas enxergam como uma das melhores formas de lucrar”, destaca.

O primeiro conselho que o gerente deixa para novos empreendedores é, acima de tudo, planejar-se antes de começar a produzir. “É preciso saber para quem

o item será vendido, qual o público-alvo. Também é necessário pesquisar em quais fornecedores comprará os insumos, quem são os concorrentes, os custos para fazer e comercializar cada ovo, além de como isso vai afetar o preço final”, frisa Ricardo.

O especialista acrescenta que a apresentação da mercadoria e até a forma de receber os pagamentos são grandes aliados nas vendas, pois funcionam como diferencial. Ricardo orienta, ainda, sobre a importância de buscar meios para “tentar sair do óbvio”. “Isso vai possibilitar que o produtor se destaque em relação à concorrência e impactará positivamente no lucro. Por isso, é importante se atentar à etapa de planejamento

de venda e, principalmente, aos hábitos de consumo dos clientes”, completa.

Moradora do Gama, a confeitaria Leticia Patrocínio, 26, está no ramo desde 2017 e conhece de cor as dicas de Ricardo. Em face das dificuldades, a jovem preferiu diminuir o preço dos produtos, neste ano. “Decidi não fazer ovos de Páscoa, mas terei outras opções. Vou trabalhar com itens mais fáceis e que pesem menos no bolso do brasiliense. Às vezes, ele não quer deixar de dar um presente, mas não tem dinheiro para investir em um ovo de colher, por exemplo”, comentou a empreendedora, que, apesar dos descontos concedidos, espera ficar com saldo positivo no próximo mês.