

SEBRAE PRESENTE COM VOCÊ

6 LIÇÕES

QUE PODEMOS APRENDER
COM A CRISE DO
CORONAVÍRUS



SEBRAE

A crise causada pelo novo coronavírus impôs às empresas e às famílias desafios econômicos e financeiros pelos quais elas nunca passaram antes. Para além dos impactos imediatos da pandemia, hábitos de consumo devem ser modificados de maneira duradoura, modificando a forma como os empreendimentos devem negociar.

Para evitar efeitos terríveis como estes novamente, mesmo de um momento negativo como o que vivemos hoje, é fundamental aprender algumas lições. Por isso, neste e-book exclusivo, vamos trazer a você seis lições que podemos aprender com a crise do Coronavírus.

Quer entender melhor sobre isso? Então acompanhe conosco. Boa leitura!



01 É PRECISO TER UMA RESERVA DE VALOR EMERGENCIAL

Em um levantamento realizado pelo próprio Sebrae, foi possível constatar que mais de 600 mil micros e pequenas empresas já fecharam as portas desde que a pandemia da Covid-19 se instalou no mercado. Ao todo, estima-se que já foram perdidos mais de 9 milhões empregos relacionados a estes empreendimentos.

O primeiro efeito causado pela pandemia do coronavírus foi a queda na demanda e no consumo devido ao grande número de pessoas que permaneceram em casa, em estado de quarentena. Quem mais sofre com este tipo de evento são justamente as pequenas e médias empresas, por vários motivos.

Uma das principais razões para este impacto tão intenso é a falta de reserva de emergência. A maioria dos pequenos e micro empreendimentos opera com uma margem bem restrita de lucro. Por isso, quando apresentam superávit, os recursos são reinvestidos na empresa ou acabam se tornando renda para os sócios do empreendimento.

Embora muitas destas empresas consigam fechar as contas do mês no azul, quando passam por uma queda extraordinária de demanda, a falta de dinheiro em caixa acaba colocando as finanças da empresa em colapso: contas começam a atrasar, falta dinheiro para os salários, a empresa passa por sucessivos períodos de prejuízo e acaba fechando as portas.

Em uma pandemia como essa, quase todo mundo levou prejuízo, exceto poucas empresas que souberam aproveitar a crise para transformar em oportunidade.

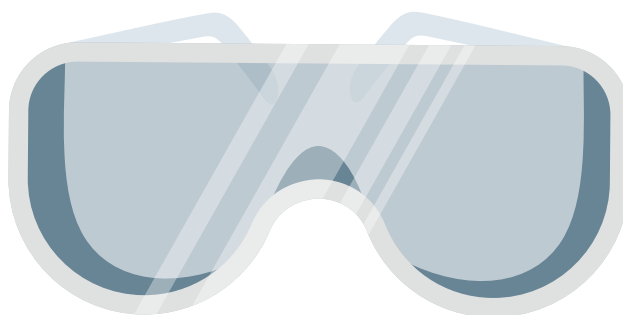
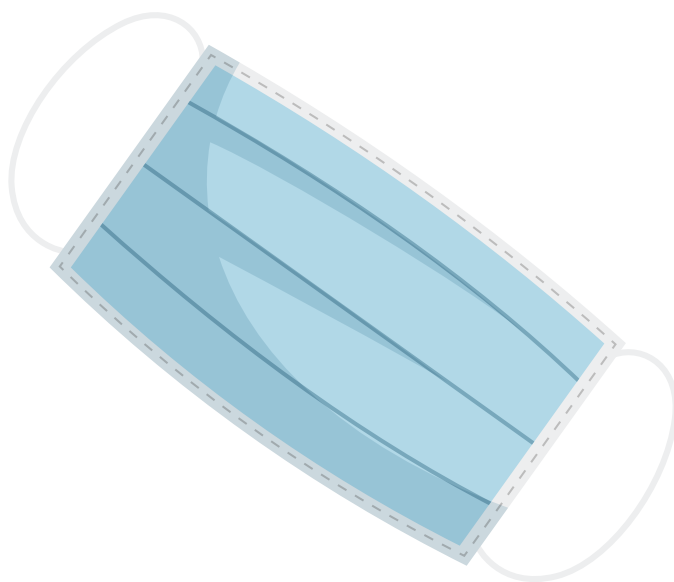
Mas quem sobreviveu à crise certamente conseguiu este feito a partir da economia de orçamento. Por isso, a lição é: tenha uma reserva de emergência. Nunca se sabe quando pode surgir a próxima pandemia ou até mesmo uma crise econômica local que coloque a empresa em xeque.

02 MESMO DA CRISE NASCEM OPORTUNIDADES

A pandemia que atingiu o mundo em 2020 mostrou que nem todo mundo está preparado para suportar uma crise econômica severa. Alguns, por outro lado, além de estarem preparados, também estão aptos a transformar esta crise em um universo de oportunidades.

Ditados como “receber limões e fazer deles uma limonada” se aplicam com bastante sentido a algumas empresas que conseguiram prosperar durante a crise econômica causada pelo Coronavírus.

Alguns setores acabaram sendo privilegiados pelas características da pandemia: indústrias de álcool em gel e derivados, empresas da área da saúde, higiene e cosméticos, aplicativos de delivery, entre outros.





Outras empresas, porém, tiveram que alterar consideravelmente suas operações para conseguir manter receita mesmo durante a crise. É o caso de redes varejistas que abriram o Marketplace para pequenos e microempreendimentos venderem quase todo tipo de produto, até mesmo bens vendidos em supermercados.

Outro exemplo possível são marcas de roupas que passaram a fabricar máscaras de proteção para o nariz e boca. Com uma marca consolidada, conseguem vender as máscaras com uma boa margem de lucro. Alguns destes empreendimentos estão doando parte do faturamento para instituições beneficentes, criando um laço de boa reputação junto ao público.

Enfim, a lição aqui é: na iminência de uma crise, olhe para a sua empresa com cautela e criatividade. A cautela vai lhe ajudar a se programar melhor para passar pelos tempos difíceis. A criatividade, por sua vez, pode abrir novas possibilidades de negócio com alguma modificação nas operações.

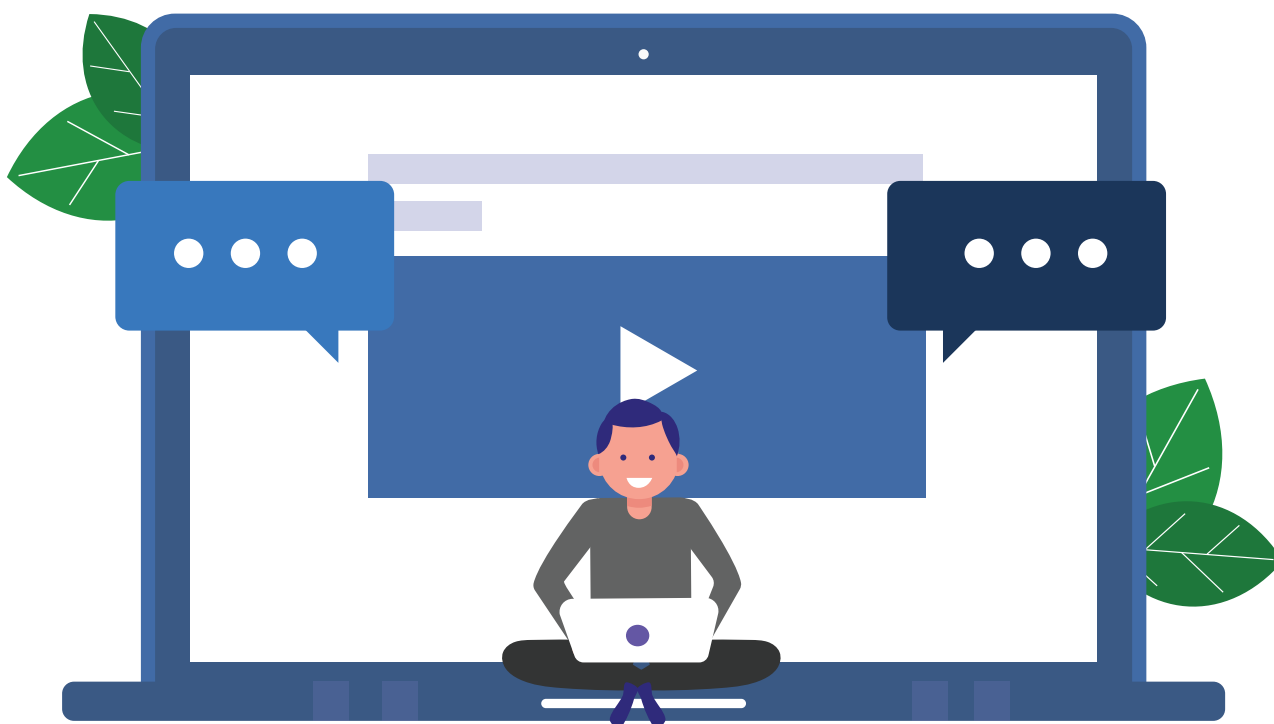
03 GESTÃO PROFISSIONAL FAZ A DIFERENÇA

No universo dos pequenos negócios, boa parte opera com uma gestão intuitiva, muitas vezes limitada por relações familiares, falta de conhecimento técnico em gestão empresarial e poucas informações estatísticas sobre o dia a dia do negócio.

A pandemia é um momento específico que testa a resiliência das empresas. Uma gestão amadora em um episódio como este costuma ser fatal para que o empreendimento acabe fechando as portas. Por isso, o empreendedor precisa se capacitar e investir continuamente na preparação de sua equipe.

Para isso, pode fazer cursos, workshops, consumir conteúdos na internet e também contratar consultorias que podem dar um panorama mais correto de como agir em cada momento da gestão empresarial. Não se deve esperar pela próxima crise para se capacitar. Um gestor bem preparado suporta situações emergenciais como a que estamos vivendo de maneira mais sólida.

Além de tentar manter as vendas, a boa gestão é uma das principais armas que uma empresa pode utilizar para encarar uma crise financeira generalizada. Por isso, mantenha-se sempre pronto.





04 O HOME OFFICE VEIO PARA FICAR

O home office, também chamado de teletrabalho ou trabalho de casa, foi uma alternativa que muitas das empresas encontraram para permitir que alguns de seus profissionais continuassem trabalhando mesmo no período da pandemia.

O home office não nasceu na pandemia e até mesmo já estava previsto na CLT com a reforma trabalhista, porém, o coronavírus transformou o trabalho de casa em algo realmente relevante dentro do mercado empresarial.

Neste sentido, a lição deste item é: comece a absorver e aprimorar o home office em sua empresa.

Trabalhar de casa não é simples como parece. O funcionário precisa de dedicação, concentração, equipamentos suficientes e de uma rotina de trabalho. A empresa, por sua vez, precisa de ferramentas de aferir frequência do funcionário, contato constante com o funcionário, um sistema integrado que permita a realização de tarefas de maneira remota, dentre outras.

Se bem planejado, o home office pode sair mais barato do que fazer o funcionário ir até a empresa, além de ser o modelo ideal para momentos de crise sanitária. Certamente, nem todo trabalho pode ser feito de casa. Mas atividades do escritório e administrativas sim. Portanto, planeje-se!

05 CUIDADO COM OS BANCOS. VOCÊ PODE PRECISAR DELES!

Assim que a pandemia começou a impactar os negócios das empresas brasileiras, as instituições financeiras começaram a se empenhar mais em encontrar novos clientes. Ou seja, o mercado de crédito se aqueceu e cada instituição promete mais do que a outra.

Se a sua empresa precisar de algum tipo de serviço financeiro em um momento como esse, como um empréstimo, financiamento ou outro, é preciso ter ainda mais cautela do que em uma situação normal.

Embora vendam soluções ideais em suas propagandas, boa parte dos bancos continua praticando a mesma taxa de juros – ou até mais – no crédito empresarial, com facilitações nas condições de pagamento: mais parcelas, prazo mais flexível, etc.

A lição é: cuidado com os bancos. Mais do que nunca, pesquise entre várias instituições, busque negociar entre concorrentes e consiga os menores juros possíveis. Conheça condições empresariais oferecidas por cooperativas de crédito e bancos estatais.

Ainda em relação ao mercado financeiro, outra dica: se a sua empresa já está endividada, talvez este seja um bom momento para negociar. Isso porque alguns bancos estão oferecendo a possibilidade de que empresas possam postergar o pagamento de parcelas de financiamento em vários meses, quando a economia já tiver voltado ao normal.

Os bancos podem ser um aliado positivo, mesmo neste momento. Porém, contar com eles exige um grande cuidado por parte do empreendedor.



06 NOVAS PANDEMIAS PODEM SURTIR EM UM FUTURO NÃO TÃO DISTANTE

Assimilar as lições trazidas pela pandemia da Covid-19 o mais rápido possível é de fundamental importância. Isso porque estas lições podem ser colocadas à prova novamente em um futuro próximo. Aqui não se trata de alarmismo: antes da Covid-19, outros vírus ameaçavam o bem-estar das pessoas e, provavelmente, depois dele também possamos conviver com novas doenças.

Na China, onde nasceu a pandemia, uma segunda onda de infectados parece ressurgir depois que o país já passou pelo pico da doença. Por isso, as empresas podem ter que se acostumar.

A lição aqui é: não se deve baixar a guarda em momento algum. Em boa parte do Brasil, medidas de isolamento já têm sido afrouxadas, devolvendo a vida a um estado quase normal. Mas isso não quer dizer que as empresas devem voltar a se portar como antes.

É preciso manter alguma austeridade, tomar decisões ainda mais estratégicas, economizar recursos desnecessários e manter olho vivo nas oportunidades de negócio que a mudança de comportamento de clientes pode trazer.

Além disso, várias pesquisas mostram que o comportamento das pessoas após a pandemia provavelmente não será o mesmo de antes da Covid-19. Os consumidores devem gastar menos, se aglomerar menos e usar menos dinheiro para comprar bens e serviços que não sejam de primeira necessidade.

Por isso, agora as empresas precisam observar com muita atenção os novos hábitos de seus clientes, detectar padrões e captar suas novas demandas de compra. Uma grande tendência é que, a partir de agora, cada vez mais serviços sejam virtuais e remotos.



CONCLUSÃO

Além de perdas pessoais, a Covid-19 tem sido responsável por uma grande perda de dinheiro, especialmente entre micro e pequenos empresários. Você, que vive este universo, pode mitigar estes riscos e até mesmo lucrar com a crise.

Mas, para isso, é preciso aprender as lições que ela traz consigo. Esperamos que este e-book tenha sido esclarecedor para você. Acesse outros conteúdos exclusivos do Sebrae para o seu negócio!