

COMPRE DO PEQUENO

**MEDIDAS
FINANCEIRAS
PARA LIDAR
COM A
CRISE**

SEBRAE OPOVO

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



A UNIÃO FAZ A FORÇA

Compre do Pequeno é um projeto do O POVO em parceria com o Sebrae. Neste cenário de profunda crise, o Compre do Pequeno vai impulsionar o movimento solidário que incentiva que todo mundo faça suas compras de pequenos empreendedores. E também vai qualificar cada vez mais essa parcela de empreendedores.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



PLATAFORMA COMPRE DO PEQUENO

Compre do Pequeno é uma plataforma online que une pequenos e médios empresários a compradores conscientes.

O objetivo é impulsionar a economia local através do incentivo a consumo de pequenos e médios e da capacitação cada vez maior desses negócios. Acesse: www.compredopequeno.opovo.com.br

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



CENÁRIO

Com as medidas de isolamento determinada por governadores em todo o País para combater a pandemia do novo coronavírus, muitas empresas consideradas não essenciais tiveram que fechar as portas e desenvolver outros métodos para atender ao público. A queda significativa de faturamento é a realidade da maioria dos negócios, e o contexto de crise já está instalado.

Para que pequenos e microempresários não sejam ainda mais afetados pelo cenário, algumas medidas podem e devem ser adotadas.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



QUAIS OS PRINCIPAIS PROBLEMAS ENFRENTADOS PELO PEQUENO EMPRESÁRIO DURANTE ESTA CRISE?

Em tempo de quarentena, as dificuldades são muitas. No entanto, o principal desafio é lidar com a queda de faturamento e a permanência dos custos fixos da empresa, como aluguel e salários. Tudo isso vai influenciar no fluxo de caixa.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



PRIMEIRO PASSO

Para fazer uma espécie de plano de ação no aspecto financeiro para agora e um plano de recuperação para a retomada, é necessário trabalhar com duas ferramentas da gestão financeira:

> FLUXO DE CAIXA PROJETADO: ANALISA O SALDO FINANCEIRO

Registrar a entrada e a saída efetiva do dinheiro do caixa da empresa. Além de registrar o fluxo atual, é fundamental ter uma noção a longo prazo desse fluxo, projetando uma expectativa de venda para esse período. Então deve-se confrontar às vendas com os valores de saída, como salários e aluguéis, para verificar qual o comportamento do saldo de caixa para esse período de crise e para a retomada. Essa projeção deve ser feita para, no mínimo, os seis meses futuros ou um ano. Dessa forma, é possível perceber em que momento o saldo do caixa pode ter problemas, e desenvolver antecipadamente medidas para que, em alguns meses, a situação não esteja negativa.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



> DEMONSTRATIVO DE RESULTADO: INDICADOR DE EFICIÊNCIA

Apurar, a cada mês, todas as receitas e confrontar com os custos, verificando se a empresa está tendo lucro e também projetando as possibilidades futuras. A diferença da ferramenta anterior é que, enquanto o fluxo de caixa trabalha somente com a entrada efetiva, o demonstrativo de resultado contabiliza as receitas pelo faturamento independente do dinheiro estar ou não no caixa da empresa, como no caso de compras via cartão.

Operar com lucro não garante saúde financeira. É necessário, também, operar com caixa positivo, e as duas ferramentas precisam ser projetadas a longo prazo. Adotar esses métodos no cotidiano é fundamental para o bom desenvolvimento de qualquer empresa, independente de crise.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO

COMO LIDAR COM A QUEDA OU AUSÊNCIA DE FATURAMENTO?

- Entrar em um acordo com as empresas de cartão para que elas antecipem as receitas já geradas
- Entrar em acordos para lidar com os fornecedores ou até mesmo com o aluguel, com prorrogação de prazos ou revisão de valores, por exemplo
- Possibilidade de suspensão de contrato de funcionários ou redução da carga horária, o que resultaria, consequentemente, na redução do pagamento
- Negociar dívidas de clientes para tentar receber uma parte para fazer caixa
- Analisar o estoque existente para ver opções de promoções de vendas para geração de caixa
- Utilizar reservas de capital próprio, venda de bens próprios ou da empresa
- Rever as despesas operacionais, eliminar eventuais desperdícios, reavaliar compras, níveis de estoque e necessidade de reposição
- Buscar negociar dívidas com fornecedores, bancos e outros credores
- Se nada disso for suficiente para tirar o saldo negativo, a alternativa é buscar recurso em agentes financeiros. No entanto, ao recorrer a essa opção, é fundamental inserir o valor do empréstimo na projeção do fluxo de caixa para que tudo permaneça sob controle



COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



QUAL A ORIENTAÇÃO PARA AS EMPRESAS QUE TIVERAM AS ATIVIDADES SUSPENSAS?

O que tem sido orientado é que o empresário invista em manter a presença da empresa nos meios digitais e redes sociais, gerando conteúdos relevantes e mantendo o contato com o cliente e o posicionamento da marca no mercado.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO

> APESAR DAS DIFICULDADES, EXISTE ALGUM SETOR DO MERCADO QUE PODE CONSEGUIR CRESCER NA CRISE?

O setor de alimentação (venda de gêneros alimentícios e também alimentos prontos para consumo) e saúde (farmácias), por serem atividades essenciais, conseguiram se manter e até ampliar o mercado com a venda digital. O setor de serviços de entregas também demonstra crescimento, além de e-commerce de modo geral.



> QUAL ESTÁ SENDO O SETOR MAIS PREJUDICADO?

A cadeia do turismo foi bastante afetada em todo o mundo, assim como do entretenimento e lazer, com eventos, shows e festas que tiveram atividades totalmente paralisadas. Outro setor bastante afetado foi o do segmento de beleza, como salões, barbearias e clínicas de estética, que tiveram atividades suspensas devido ao contato pessoal próximo.



> A CRISE VAI ACABAR QUANDO A QUARENTENA ACABAR?

Após o fim da quarentena, os setores terão que se readaptar paulatinamente à nova realidade do mercado. O pós isolamento vai ser um momento de quebra de paradigma com o digital. As empresas precisam enxergar que esse é o momento de estar na rede fazendo negócio.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



QUANTO TEMPO A CRISE VAI DURAR?

Essa é uma previsão setorial. Algumas áreas, como o comércio, irão voltar à ativa mais rápido, enquanto outras, ligadas a eventos, por exemplo, vão permanecer em recessão por um tempo mais longo. Tudo depende das novas regras após o isolamento.

COMPRA DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO

> EXISTE OPORTUNIDADE NA CRISE?

Toda crise traz oportunidades, o empreendedor precisa estar aberto a identificar as necessidades do seu cliente e com esse foco identificar oportunidades de inovar na forma de entregar produtos e serviços, divulgar, utilizar novos canais e se for necessário até redirecionar totalmente o negócio para atender novas necessidades que passam a surgir. A lição que deve ficar é que é imprescindível olhar para a gestão financeira projetando o futuro da empresa.



> COMO SE PREPARAR PARA ESSA NOVA ETAPA?

Toda estratégia da empresa deve ser focada em cima da necessidade do público e das dificuldades que ele está enfrentando. O desafio é conectar a empresa a esse novo modelo de negócio, o mundo digital. Essa é a tendência, é um caminho sem volta. O comportamento do consumidor vai se alterar e o sistema de delivery está em ascensão. O consumidor vai querer não só produtos alimentícios a domicílio, mas também outros serviços. Outro fator importante é lembrar que a abertura do mercado vai ser gradual e se adaptar aos possíveis protocolos de saúde que serão exigidos para o funcionamento do negócio.



COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



VAMOS VENCER

Programa de medidas de apoio aos empreendedores do Brasil, lançado pelo Ministério da Economia para combater a crise causada pela epidemia do coronavírus. No endereço online (<https://www.gov.br/economia/pt-br/acesso-a-informacao/perguntas-frequentes/covid-19>) é possível se informar sobre medidas de auxílio governamental para indústrias, comércios e serviços de grande, médio e pequeno porte.

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



O IMPACTO DA PANDEMIA DE CORONAVÍRUS NOS PEQUENOS NEGÓCIOS

Para o estudo do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), foram entrevistados, via web, 10.384 empresários, entre os dias 30 de abril e 5 de maio. Confira alguns resultados:

VENDAS

- Os pequenos negócios estão operando com um faturamento 60% menor do que o período pré-crise
- Segmentos econômicos mais afetados: academias, economia criativa, turismo
- Segmentos econômicos menos afetados: agronegócio, pet shops e veterinárias, serviços empresariais

FUNCIONAMENTO

- 32% das empresas estão funcionando utilizando ferramentas digitais
- 44% das empresas não conseguem funcionar no momento

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO

MEDIDAS

- 29% das empresas passaram a vender por redes sociais
- 8% das empresas passaram a vender via apps de delivery
- 29% das empresas suspenderam contratos
- 23% das empresas deram férias coletivas
- 18% das empresas reduziram jornada de trabalho com redução de salários
- 8% das empresas reduziram jornada com compensação do seguro-desemprego

CRÉDITO

- 59% das empresas precisam ou precisarão de crédito para manter o negócio em funcionamento sem gerar demissões

FONTES

José Expedito Bastos Matos,
analista técnico do Sebrae

Marcos Venícius de Albuquerque Gondim,
assessor da diretoria executiva do Sebrae

Mônica Arruda Lima, analista técnica do Sebrae

COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



EXPEDIENTE

MEDIDAS FINANCEIRAS PARA LIDAR COM A CRISE

É um produto produzido pelo Labeta – estúdio de branded content do Grupo de Comunicação O POVO

Gerente-geral: GIL DICELLI

Editores-executivos: PAULA LIMA e RAPHAEL GÓES

Editora-adjunta: AMANDA ARAÚJO

Textos: LETÍCIA DO VALE

Projeto gráfico: GIL DICELLI

Edição de arte: JOÃO MAROPO e NATASHA ELLEN

PROJETO COMPRE DO PEQUENO

Concepção: JIMMY LUCAS

Coordenação geral: WAGNER MENDES

Direção Geral de Comunicação e Negócios: MARCUS SOARES

Gerência de Marketing: NATERCIA MELO

Gerência de Produção: GILVANA MARQUES

Produtora: ANA LUISA DUAVY