

Crescimento exponencial de forma estruturada: é possível?

Vitor Lima (*)

Sabemos que a pandemia do Coronavírus dificultou o crescimento de muitos negócios

De acordo com dados divulgados pelo IBGE, mais de 716 mil empresas fecharam as portas apenas no primeiro semestre do ano passado. Em contrapartida, outros empreendedores se reinventaram e avançaram os seus empreendimentos, principalmente com a venda online. No ano da pandemia, o e-commerce deu um salto e atingiu R\$ 87,4 bilhões, um aumento de 41% em relação ao ano de 2019, segundo informações da Ebit-Nielsen.

O e-commerce aqueceu e o crescimento exponencial das vendas animaram muitos empresários do setor. No entanto, o aumento muito acima do esperado para o período também fez com que muitos negócios se perdessem, não dessem conta da demanda e, conseqüentemente, comessem a perder ou deixar de fidelizar consumidores. O crescimento exponencial, de maneira estruturada, deve ser algo planejado e feito com o maior nível de cuidado e preocupação.

As startups, conhecidas pelo crescimento dos seus modelos de negócio de forma acelerada e replicável, ganharam destaque na última década em virtude dos avanços tecnológicos que se incorporaram nessas empresas. Casos de sucesso do nosso ecossistema brasileiro de e-commerce como Méliuz, Olist, Melhor Envio e VTEX são grandes exemplos de camelos, ou seja, empresas resilientes e adaptáveis que têm como foco a sustentabilidade e sobrevivência.

Um exemplo para ilustrar o que estou dizendo: se uma loja virtual costuma fechar um número X de pedidos por mês e, de uma hora para outra, começa a vender o triplo, caso o empreendedor não esteja extremamente organizado e preparado para atender este aumento na demanda, o processo não dará certo. Diversos fatores podem atrapalhar, desde a falta de controle do estoque até atrasos nas entregas e na emissão de notas fiscais.

Esses erros acabam causando estresse e, o pior de tudo, a perda de clientes. Dizem que é melhor estar preparado para quando a

oportunidade aparecer, e a boa notícia é que é possível estar pronto para quando o seu negócio, independente do nicho que atua, começar a alavancar. O crescimento exponencial de forma estruturada é a chave do sucesso. A primeira dica é estar sempre atualizado sobre o mercado, de olho em novas tendências e plataformas que podem ajudar na integração e automação de processos.

É comum que, depois de um empreendimento consiga uma certa quantidade de clientes fidelizados, venha a fase da acomodação. Mas é justamente neste momento que é necessário começar a estudar maneiras de crescer ainda mais rápido, seja com novas técnicas de marketing digital ou com a ajuda de marketplaces e aplicativos. A segunda dica é começar a investir em recursos que auxiliarão nos processos básicos da rotina de um e-commerce, mas que costumam demandar bastante tempo.

Por exemplo, na fase da pré-venda, para atrair clientes, é essencial estar onde os consumidores estão, ou seja, nas redes sociais e marketplaces. No entanto, é impossível que uma única pessoa dê conta de atualizar todas as informações, em todas as mídias e plataformas possíveis. Para se preparar para um crescimento nas vendas, é importante que comece a pensar em investir em pessoas ou plataformas que ajudarão a simplificar e acelerar processos. Ninguém cresce sozinho.

Se a sua empresa está passando por um momento de crescimento exponencial, isso significa que ela possui alta performance de mercado. Esse momento é sempre desafiador e, exatamente por isso, é necessário estar preparado para romper barreiras, vivenciar a inovação e se tornar adaptável às constantes mudanças.

Por isso, a terceira e última dica se torna tão importante: aposte em inovação e experimentação. Se você quer se destacar em algo, não dá para seguir fazendo mais do mesmo. Estude o seu nicho e não tenha medo de testar coisas novas e surpreender o consumidor final. Somente dessa maneira, e com essa mentalidade, é possível continuar crescendo e se mantendo em destaque.

(*) - É CEO e sócio-fundador do Magis5, Hub de Integração e Automação para vender em marketplaces (www.magis5.com.br).

Como obter empréstimo de capital de giro com juros acessíveis

A crise sanitária se mantém grave e enquanto isso, os empreendedores têm encontrado dificuldades para manter suas operações ativas. Diante do cenário de baixa nas vendas e o aumento das dívidas, as pequenas e médias empresas continuam buscando alternativas para se manter de pé

Uma das saídas têm sido os empréstimos de capital de giro, que são aqueles voltados para atender as obrigações financeiras cotidianas, como pagamento de salários, aluguel, despesas com a operação, entre outras.

“Trata-se de uma modalidade que visa auxiliar na reorganização do fluxo de caixa da empresa”, explica Gabriel Nascimento, CEO da Ulend, fintech especializada em empréstimos P2P. No geral, os empréstimos de capital de giro são uma operação de curto a médio prazo, ou seja, é comum que o prazo máximo de pagamento das parcelas do empréstimo seja de até dois anos. “Portanto, caso você esteja com objetivo de contrair um empréstimo mais longo, provavelmente existem outras opções mais adequadas para você”, diz o executivo.

Diferentemente de outras linhas de crédito para empresas, no caso do empréstimo para capital de giro não é necessário explicar a finalidade da operação para a instituição credora. Outro ponto é que o pagamento das parcelas não precisa ser mês a mês. Nascimento listou formas para a obtenção de empréstimo desta natureza a juros baixos. São elas:



No caso do empréstimo para capital de giro não é necessário explicar a finalidade da operação.

- **Empréstimos P2P** - Permite às pessoas físicas emprestar dinheiro para pequenos e médios empresários e obter, em troca, juros. Em geral, existem três principais modelos de operações: OAV (operações vinculantes, que ligam o RDB de um investidor a uma CDB no balanço de um banco); endosso de CCB (quando a plataforma emite uma CCB por meio do banco parceiro e faz seu endosso diretamente para o investidor); e SEP (empréstimos entre pessoas). Os créditos podem ser obtidos 100% online a juros a partir de 0,72% ao mês.
- **Pronampe** - Foi a principal linha de crédito disponibilizada pelo

governo federal para socorrer micro e pequenas empresas durante a pandemia do novo Coronavírus. Os bancos emprestam dinheiro a empresários, tendo como garantia recursos de um fundo público. A linha foi usada por quase 520 mil micro e pequenos empreendedores em 2020. As empresas beneficiadas assumiram o compromisso de preservar o número de funcionários e puderam utilizar os recursos para financiar a atividade empresarial, como investimentos e capital de giro para despesas operacionais.

• **Desenvolve SP** - Existe há 12 anos no estado concedendo crédito para

empreendedores paulistas, por meio do Banco do Empreendedor. A ideia é oferecer financiamento de longo prazo para investimentos em tecnologia, inovação e aumentar a eficiência e a rentabilidade nos negócios. Tem o compromisso de fomentar a cultura de capital de risco no país, configurando uma alternativa de crédito, que além de recursos traz consigo uma melhor gestão e mais eficiência para os negócios.

O crédito livre a pessoas jurídicas alcançou R\$1,1 trilhão, acréscimo de 1,2% no mês, com destaque para as modalidades de desconto de duplicatas e recebíveis, antecipação de faturas de cartão, aquisição de veículos, ACC e financiamento a exportações. Em doze meses, a variação de 22,5% refletiu principalmente o crescimento na carteira de capital de giro. “A manutenção correta do capital de giro está fortemente associada à boa saúde financeira do empreendimento. Por isso, é indispensável se preocupar com o capital do negócio”, conclui Nascimento.

Fonte e mais informações: (www.ulend.com.br).

Metade das famílias venderam itens pessoais para conseguir renda extra

A pandemia mudou a dinâmica das famílias brasileiras, inclusive em sua forma de conseguir renda. A Acordo Certo, empresa de renegociação de dívidas, realizou uma pesquisa com mais de 1.100 respondentes e identificou que quase metade (49%) dos entrevistados tiveram algum familiar vendendo itens pessoais para conseguir uma renda extra, desses, 91% por causa da pandemia.

Diante do cenário econômico, 77% gostariam de ter uma atividade extra para conseguir mais dinheiro, porém, não sabem o que fazer. Além disso, atualmente, quase metade (47%) têm o trabalho fixo como principal fonte de renda e 27% afirmam possuir renda proveniente de uma atividade extra.

“As pessoas passaram a vender os itens de casa como uma alternativa para quitar as contas em atraso ou para comprar itens básicos. Além de desaparecer produtos que não estão mais sendo usados dentro de casa como móveis, roupas, etc., como maneira de comprar a renda. Esse movimento passou a ficar mais frequente devido ao aumento do desemprego, bem como às reduções nos salários, devido a diminuição das jornadas de trabalho”, avalia Thales Becker, CMO da Acordo Certo.

Dentre as pessoas que realizam algum



As pessoas passaram a vender os itens de casa como uma alternativa para quitar as contas em atraso.

tipo de atividade extra, as atuações relacionadas à própria profissão ou trabalho fixo lideram o ranking com 22%. Em seguida, foram identificadas atividades domésticas (19%), venda de comida (17%), venda de produtos de catálogo (13%), venda de vestuário (10%) e direção como motorista de aplicativo (9%). Quase metade (48%) desses trabalhadores assumiram essas funções por causa da pandemia. “As pessoas estão mais em casa e com isso, é inevitável que despesas como água, luz,

alimentação e gás aumentem.

Para complementar a renda familiar e conseguir cobrir esses custos adicionais, percebemos que as famílias têm buscado soluções para driblar a crise. Diante desse cenário, é importante hierarquizar as prioridades financeiras e fazer o melhor uso possível do dinheiro”, reitera Becker. Ainda segundo a pesquisa, pagamento de dívidas ou contas em atraso (40%), perda do emprego fixo (37%) e aumento das contas dos domicílios (31%) foram os principais motivadores para início da atividade extra.

Outra fonte de renda extra usada pelos entrevistados da pesquisa foi o Auxílio Emergencial. Mais da metade (53%) dos respondentes afirmaram que receberam o benefício em seus domicílios. Desses, 85% alegam que tiveram a renda prejudicada com o fim do benefício e que faltou dinheiro para prover o básico durante esse período (30%). Mais da metade estão contando receber a nova rodada do auxílio emergencial. Desses, grande parte declara que irá usar o dinheiro para comprar alimentos ou itens básicos (68%), pagar contas do dia a dia (42%) ou dívidas atrasadas (35%). Fonte e outras informações: (www.acordocerto.com.br).

Flexibilidade e adaptação para sobreviver no mundo atual

Cristiane Romano (*)

Na atualidade, onde a mudança é a única certeza com a qual podemos contar, descobrir o que pode garantir a continuidade da nossa vida e do nosso “ganha pão” é entender que competências podem nos ajudar nessa missão. Sem flexibilidade e capacidade de adaptação, sua carreira corre sério risco de deslaminar. Desenvolver a competência para se moldar às novas condições de trabalho impostas pela pandemia é o que as empresas e o mercado em geral esperam dos profissionais.

Seja você empregado, empreendedor ou consultor, essa realidade frenética de construção e reconstrução é

igualmente desafiadora. Ser flexível e adaptável é aceitar a realidade sem criar resistência ou barreiras. Se a mudança é inevitável, é melhor se inspirar no movimento da água ao encontrar barreiras - ela naturalmente se molda às condições que se apresentam. Veja algumas estratégias para desenvolver a flexibilidade e capacidade de adaptação que o momento atual exige:

- **Aceitar a mudança** - Manter a mente aberta para aceitar a realidade como ela se apresenta e reagir positivamente são os primeiros passos.
- **Desapegar do passado** - O que passou só deve servir como referência, caso tenha algo de aplicável à nova situação e



Ser flexível e adaptável é aceitar a realidade sem criar resistência ou barreiras.

- deve ser esquecido, caso venha à mente como um sentimento saudosista.
- **Atuar como facilitador** - Trabalhe a favor da mudança; contribua para que

- o processo seja rápido, transparente e saudável.
- **Aproveitar a oportunidade de aprendizado** - Toda mudança traz um potencial de desenvolvi-

mento. Saiba aprender a tirar vantagem para o seu crescimento.

- **Buscar apoio** - Caso se sinta perdido, busque ajuda para que possa se readaptar e contribuir com o processo. Um consultor da área pode ser providencial nessas circunstâncias.
- **Buscar informações** - Mantenha seu “radar” funcionando. Busque informações e atualizações. Quanto mais conhecimento tiver, maior sua capacidade para agir em prol das necessidades do momento
- **Desenvolver o perfil de formador de opinião** - Assuma o protagonismo em momentos de crise e

mudança. Sendo proativo, você causará impacto positivo nas pessoas que estão ao seu redor.

- **Acreditar que vai dar certo** - A atitude positiva vai ajudá-lo a encarar a instabilidade com otimismo.

Uma vez que não temos garantia de que o futuro será similar ao passado e ao presente, ser adaptável, aprender com rapidez e ter flexibilidade são as competências que podem enquadrar um profissional na categoria de talento com potencial em que a empresa deva investir.

(*) - É mestre e doutora em Ciências e Expressividade pela USP e pós-graduada em Gestão e Estratégia de Marketing pela PUC-Minas.