

PESQUISA

# PANORAMA PMEs:

Os impactos da Covid-19 e os passos para a retomada

Resultados  
Digitais

endeavor

PEQUENAS  
Empresas  
& GRANDES  
Negócios



# INTRODUÇÃO

Com a pandemia da Covid-19, tivemos uma drástica mudança de comportamento na dinâmica da economia global e no ambiente de negócios. Essa mudança impactou principalmente PMEs. Nasceu então a ideia de entendermos, com profundidade, como a crise tem afetado essas empresas.

O estudo apresentado a seguir foi dividido em 4 grandes frentes:

1. Qual o **impacto** que a Covid-19 já teve nas PMEs e scale-ups;
2. As principais **medidas** e **ações** tomadas pelas empresas até agora;
3. Do que as PMEs ainda sentem falta, quais são as **necessidades** mais urgentes;
4. Como os empreendedores e líderes de PMEs enxergam o **futuro** e como se preparam para a retomada.

Acreditamos que a resiliência e a dedicação ao longo da jornada são cruciais para que PMEs e scale-ups prosperem. Esperamos que o estudo traga informações valiosas para que gestores e líderes tenham mais informações para refletir e tomar decisões.

# Sobre a pesquisa

**Realização:** Resultados Digitais, Endeavor e PEGN

**Data de coleta:** entre 14 e 29 de maio de 2020

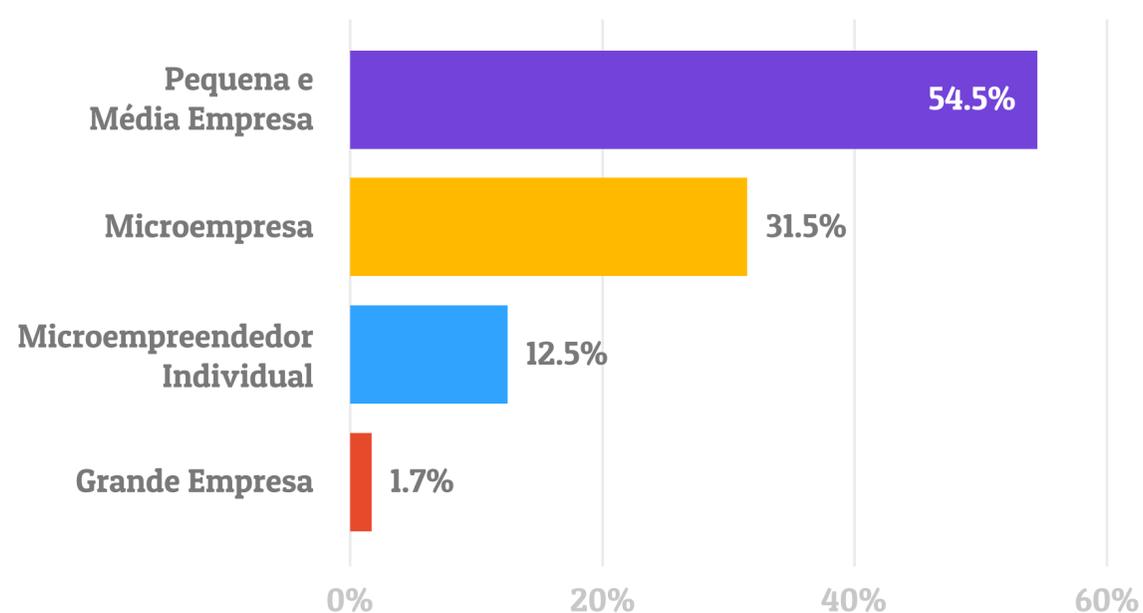
**Formato:** Questionário (survey)

**Amostra:** 1180 empresas

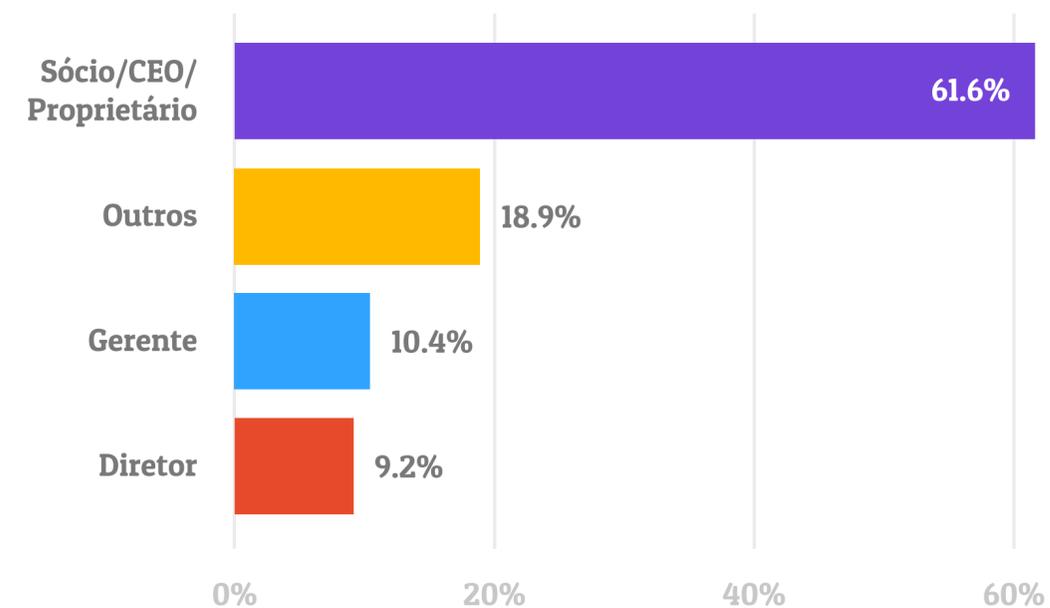
**Canais:** Mídias sociais, email marketing e newsletter dos parceiros

# PERFIL DOS RESPONDENTES

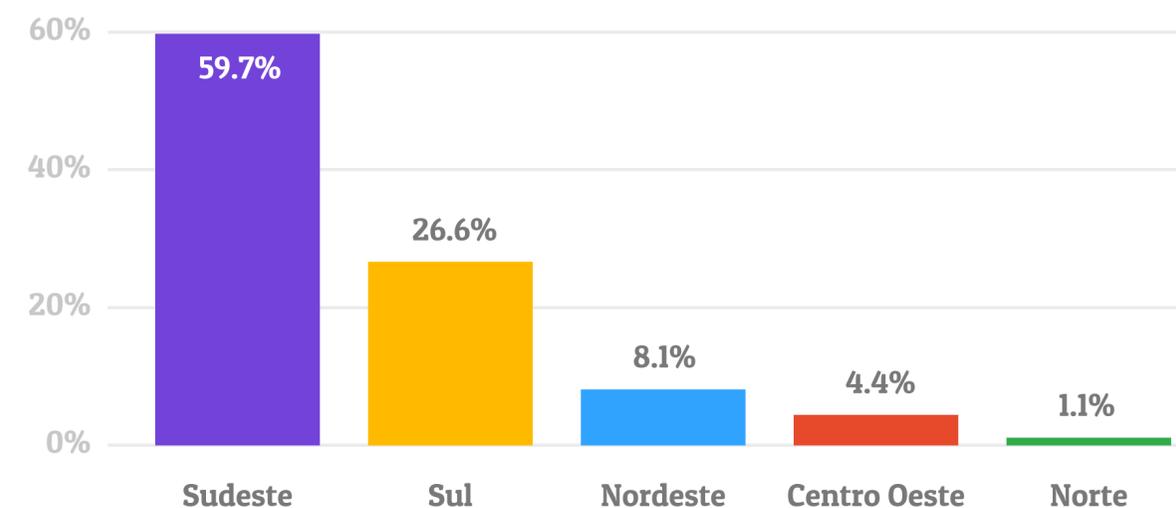
Qual a classificação da empresa?



Qual o seu cargo?

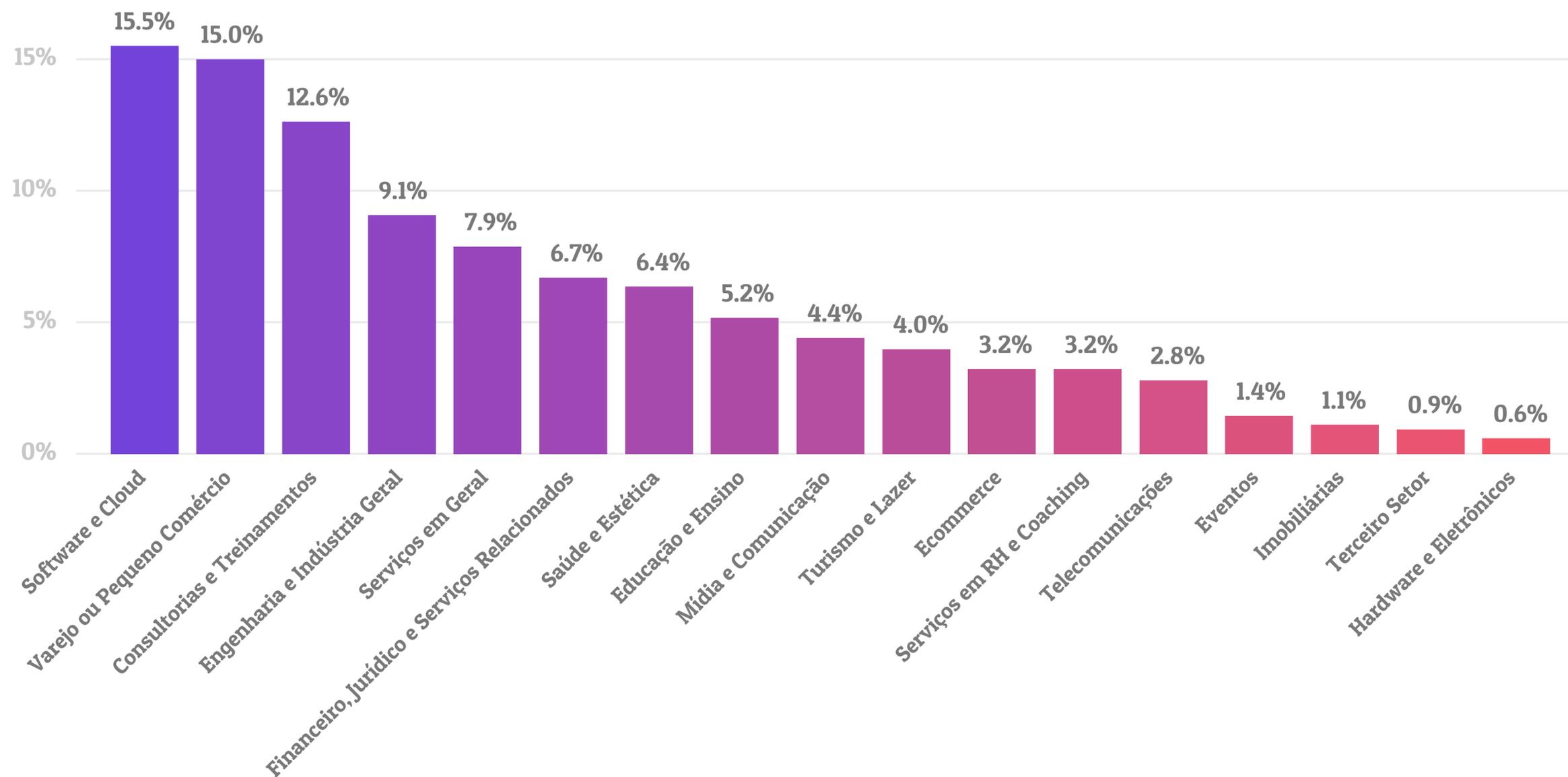


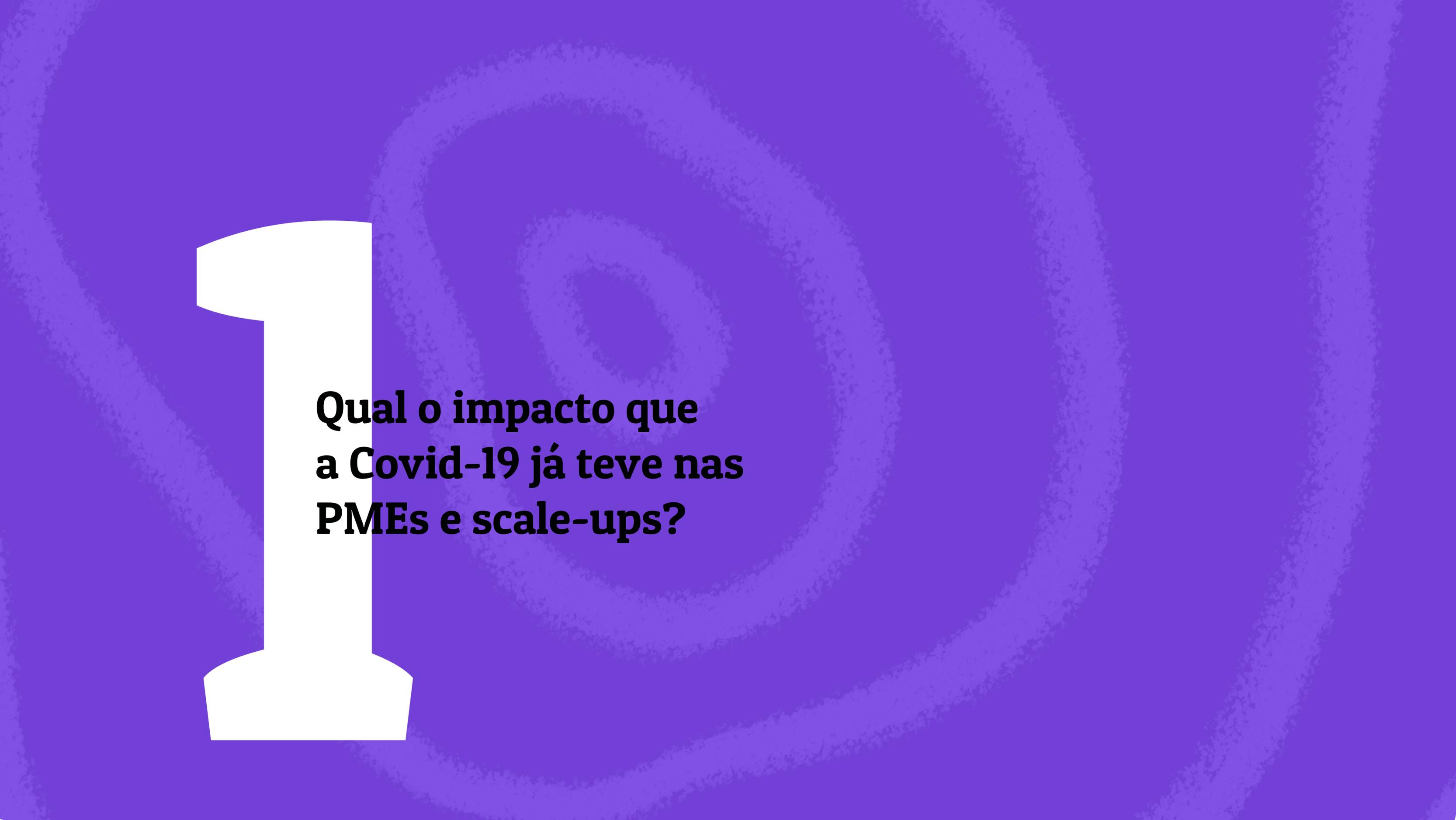
Região



# PERFIL DOS RESPONDENTES

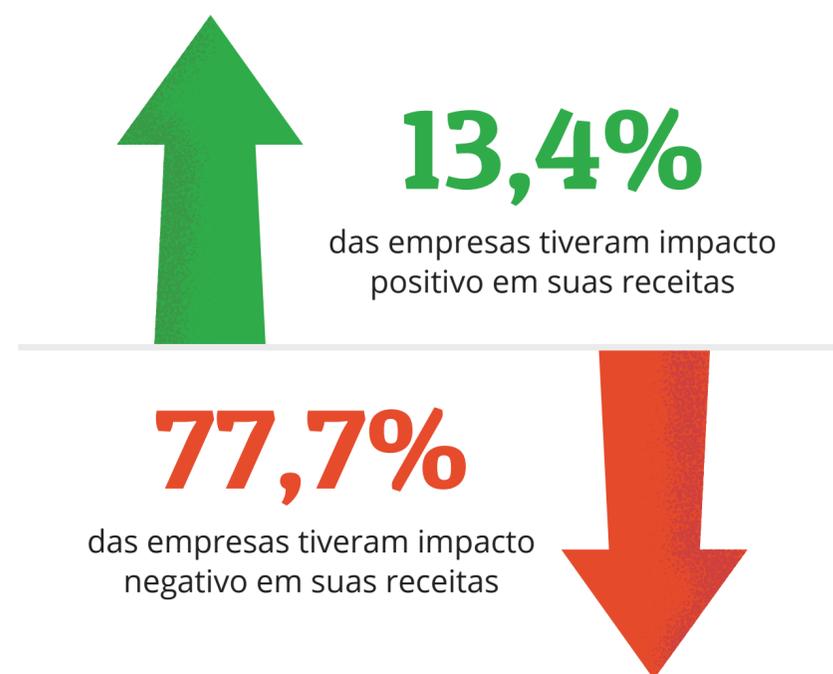
Qual o segmento de indústria?



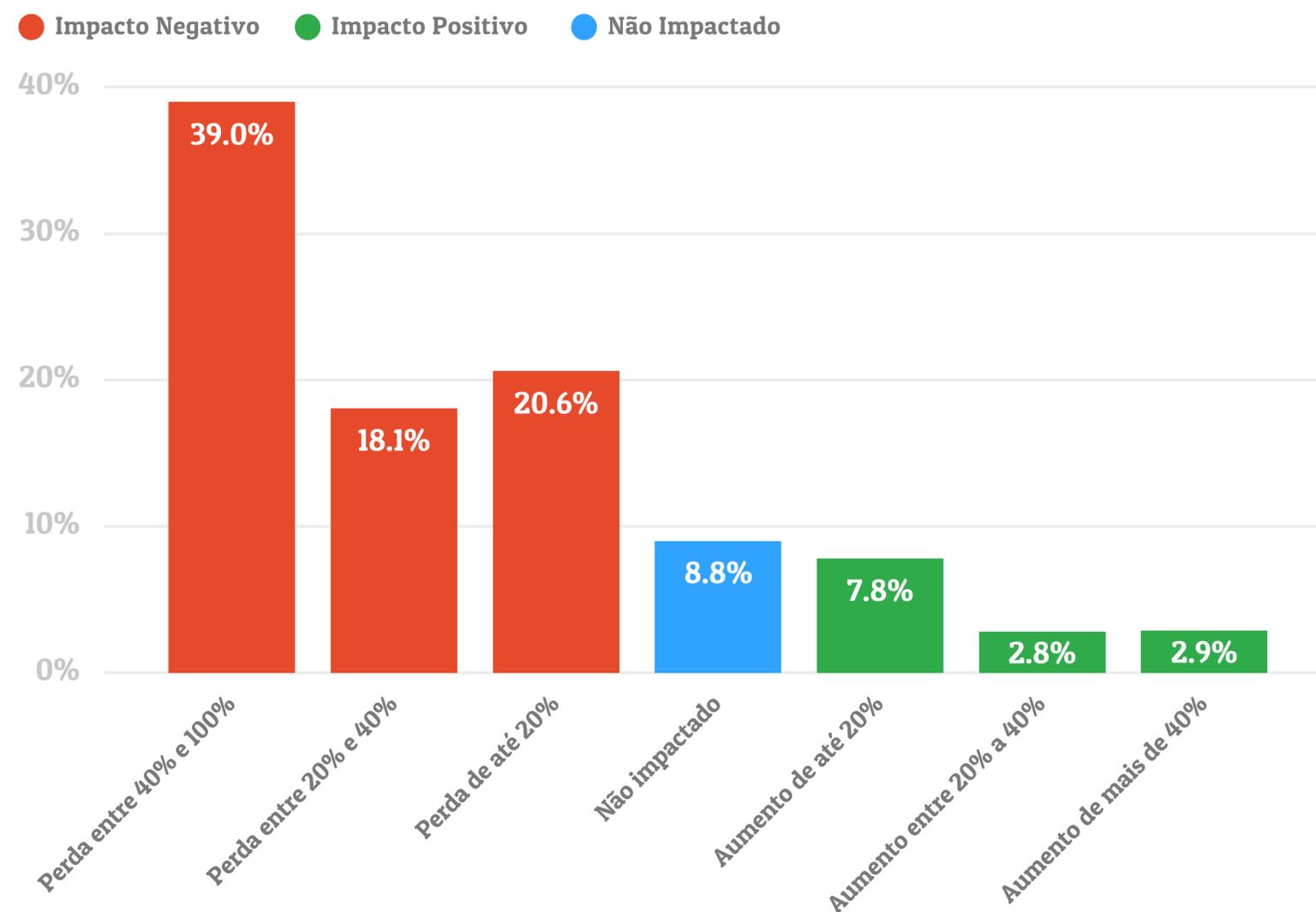


**Qual o impacto que  
a Covid-19 já teve nas  
PMEs e scale-ups?**

# O IMPACTO DA CRISE NAS PMES É MAJORITARIAMENTE NEGATIVO...

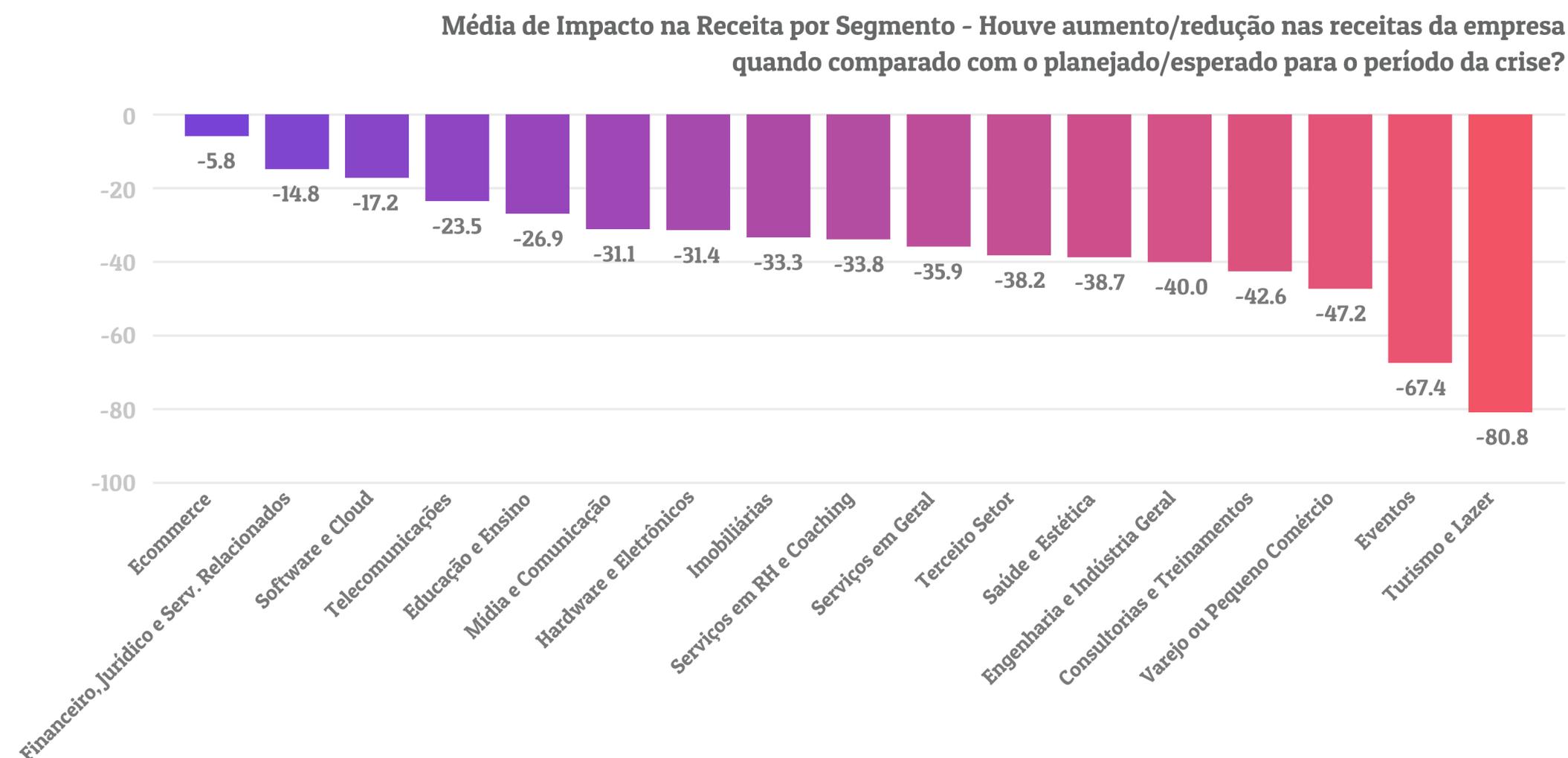


Impacto na Receita - Houve aumento/redução nas receitas da empresa quando comparado com o planejado/esperado para o período da crise?



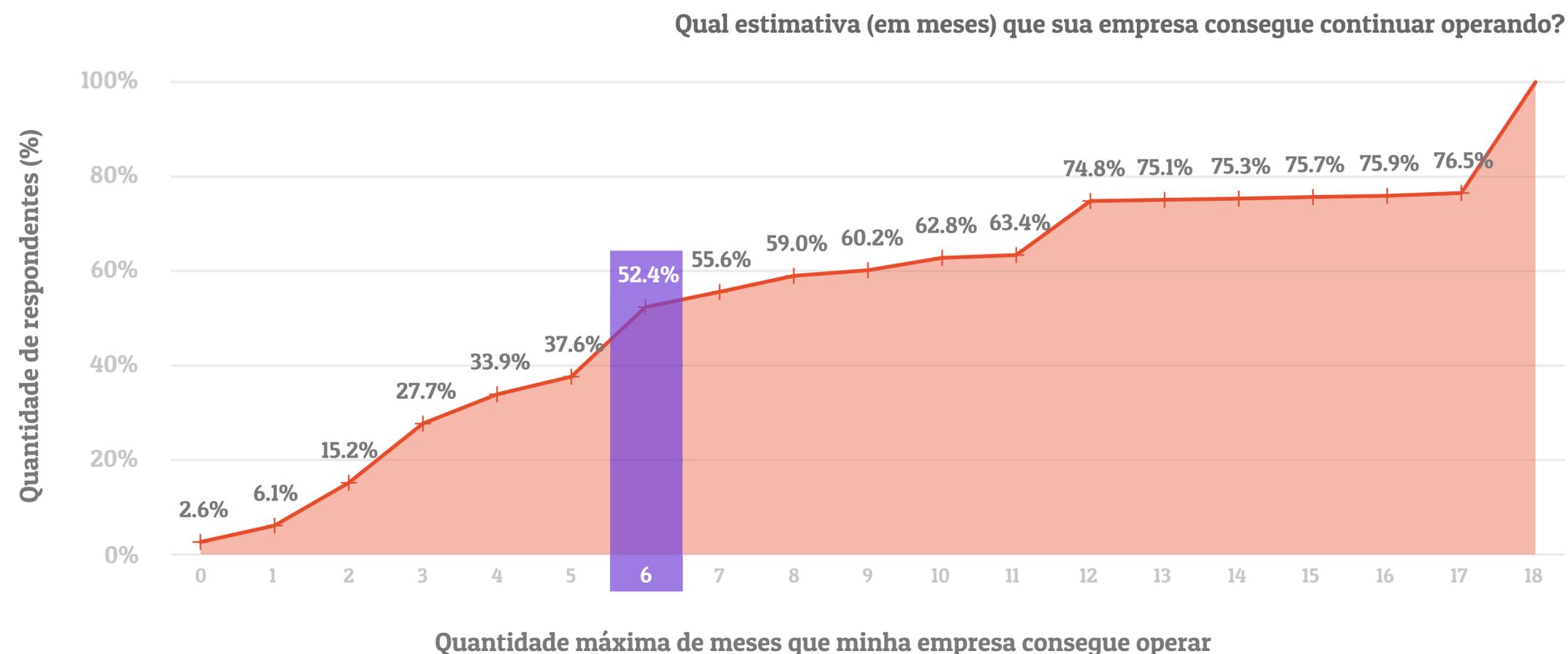
## ...E SEU TAMANHO VARIA DE ACORDO COM O SEGMENTO

- Os respondentes dos Segmentos de Varejo & Pequenos Comércio (-47.2%), Eventos (-67.4%) e Turismo e Lazer (-80.8%) foram os mais impactados.
- Os segmentos Ecommerce (-5.8%), Financeiro, Jurídico e serviços relacionados (-14.8%) e Software & Cloud (-17.2%) foram os que tiveram, na média, menor impacto nas receitas.



## TER CAIXA PARA SOBREVIVER É UM DOS MAIORES DESAFIOS PARA PMES

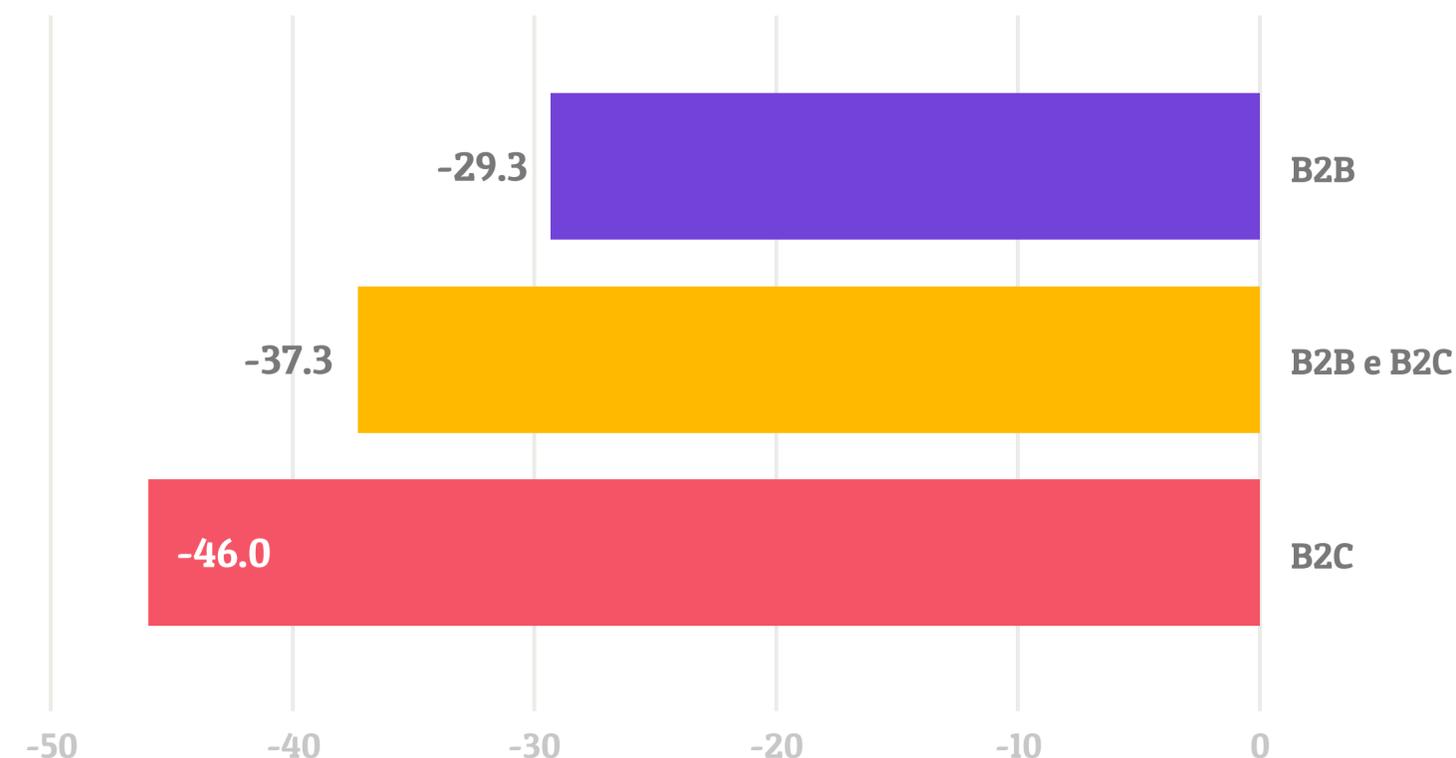
- Mais da metade das PMEs tem até 6 meses de disponibilidade de caixa se a crise se mantiver.
- Considerando a data da resposta (Maio), se a crise econômica perdurar até o fim do ano, isso significa que uma grande parcela das empresas poderão fechar as portas até o início de 2021.



## MODELO DE NEGÓCIO: EMPRESAS B2B<sup>1</sup> TEM PERFORMANCE MENOS IMPACTADA DO QUE EMPRESAS B2C<sup>2</sup>

- Na média, empresas B2B tiveram um impacto negativo em receitas de -29.3%, enquanto empresas B2C tiveram impacto de -46%.

Média de Impacto na Receita por tipo de cliente - Houve aumento/redução nas receitas da empresa quando comparado com o planejado/esperado para o período da crise?



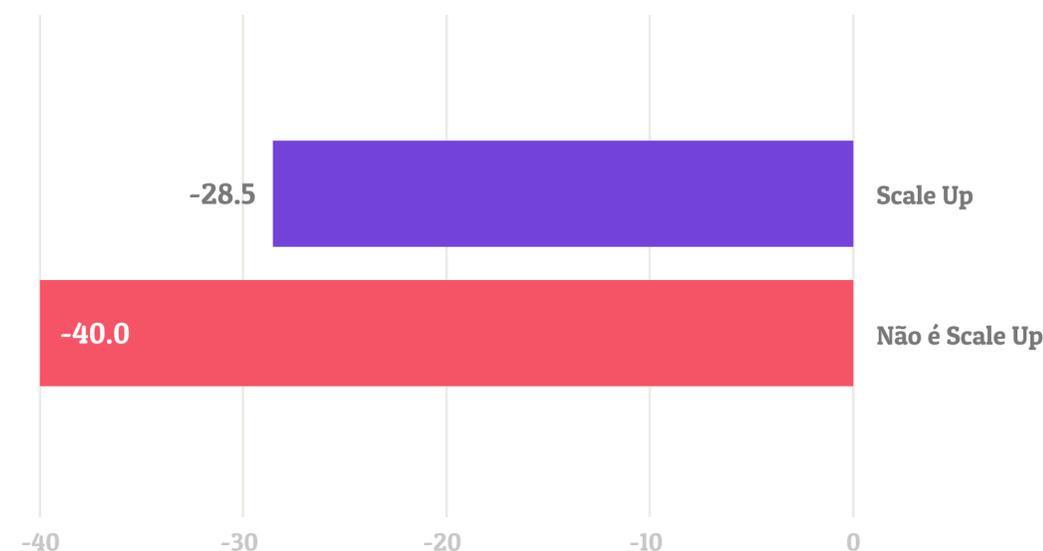
1 B2B: são empresas que vendem para outras empresas

2 B2C: são empresas que vendem diretamente para pessoas físicas

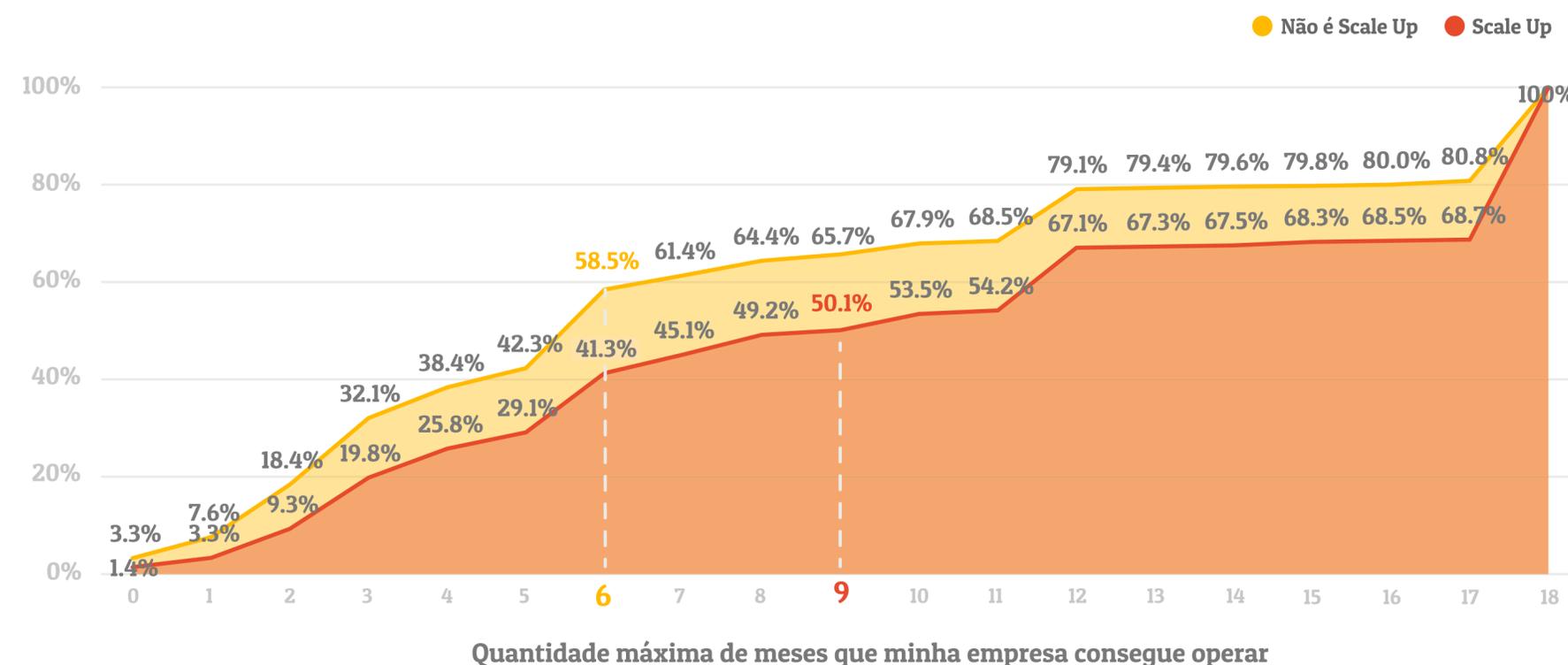
# RECORTE SCALE-UPS<sup>1</sup> : EMPRESAS DE ALTO CRESCIMENTO TIVERAM MENOR IMPACTO

- O impacto da crise na receita das scale-ups chega a ser 11,5% menor do que a média geral e 17,1% tiveram impacto positivos na receita.
- A disponibilidade de caixa também é maior dentre as scale-ups. aproximadamente 50% tem 9 meses ou menos de caixa.

Média de Impacto na Receita por “é ou não Scale-up” - Houve aumento/redução nas receitas da empresa quando comparado com o planejado/esperado para o período da crise?



Qual estimativa (em meses) que sua empresa consegue continuar operando? - Comparativo por “é ou não Scale-up

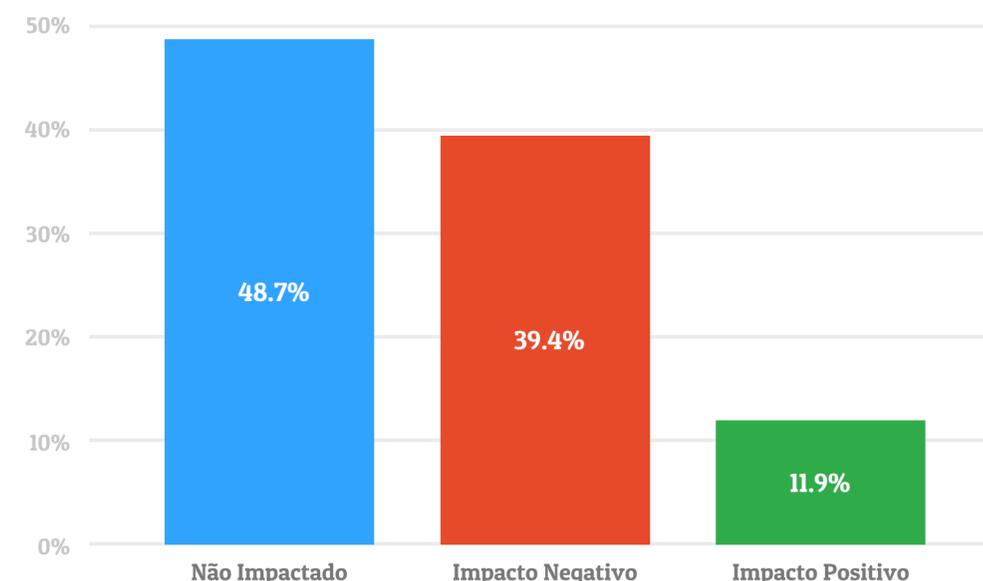


<sup>1</sup> Scale-ups são: Empresas de “alto crescimento (EAC) cujo ciclo acelerado de crescimento e criação de riqueza baseia-se, fundamentalmente, na escalabilidade do seu modelo de negócios com pelo menos 10 empregados que crescem, no mínimo, 20% ao ano por três anos consecutivos”, segundo estudo da [Endeavor e Insper](#).

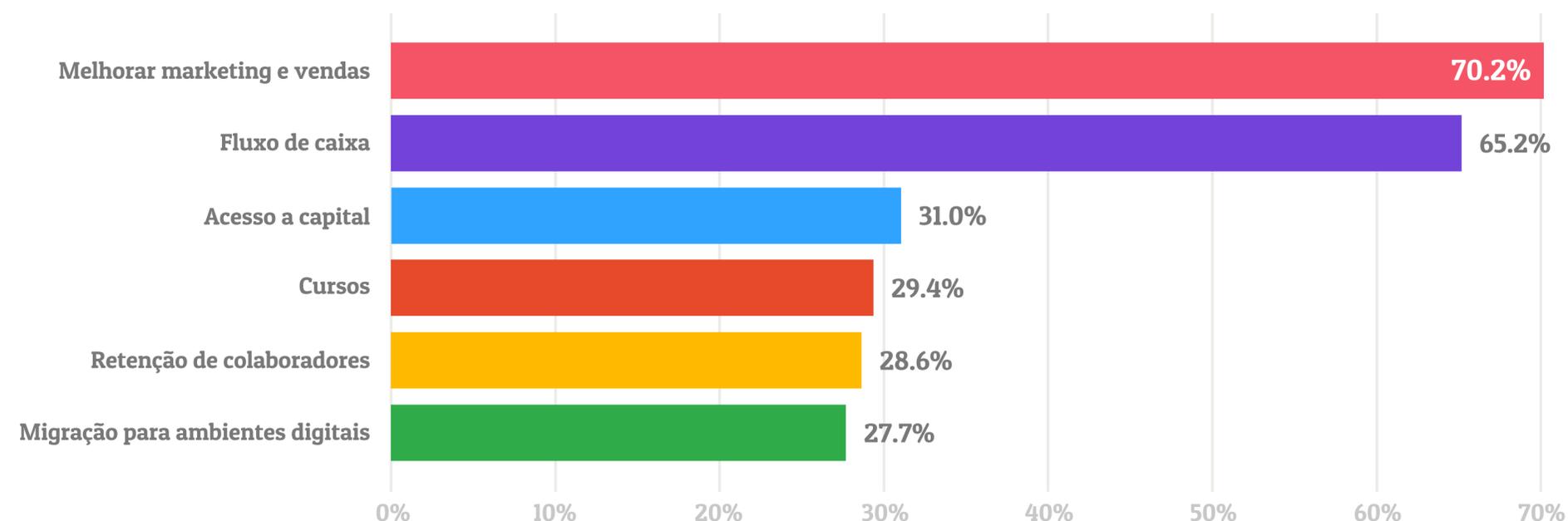
## RECORTE SCALE-UPS: EMPRESAS DE ALTO CRESCIMENTO TIVERAM MENOR IMPACTO

- 48,7% das scale-ups ainda estão contratando ou não tiveram que fazer cortes.
- 65% acham que fluxo de caixa é um tema muito importante e 38,4% buscaram crédito durante a crise.

“Qual o impacto no tamanho da equipe da empresa? - Scale-ups”



Tópicos mais relevantes para Scale-ups



# 2

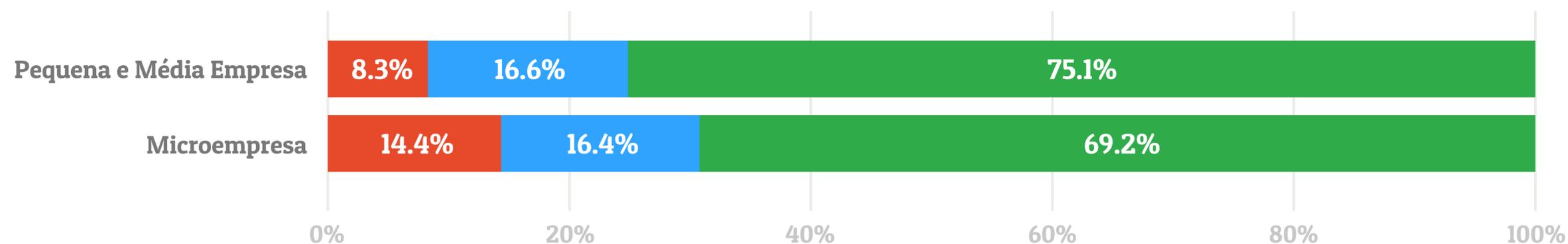
**As principais medidas  
e ações tomadas pelas  
empresas até agora**

## 75% DAS PMES TIVERAM ORÇAMENTO DE DESPESAS REDUZIDO

- Impacto em receita levou à revisão do plano anual.
- PMEs que não tiveram impacto negativo em receita também revisaram o orçamento de despesas.
- Não houve variação significativa entre os modelos de negócios B2B e B2C.

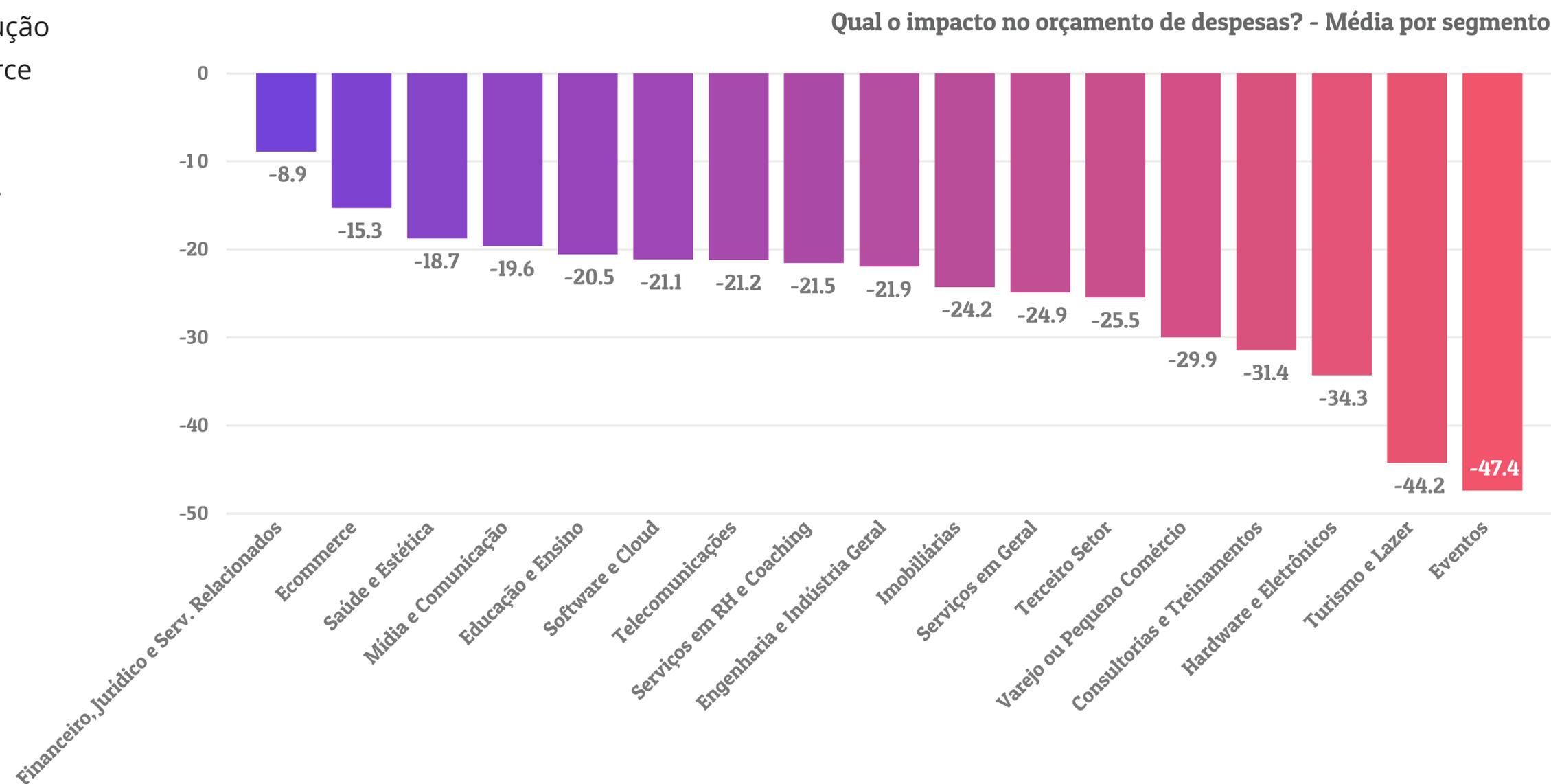
### Qual o impacto no orçamento de despesas?

● Aumento no orçamento ● Não alterado ● Redução no orçamento



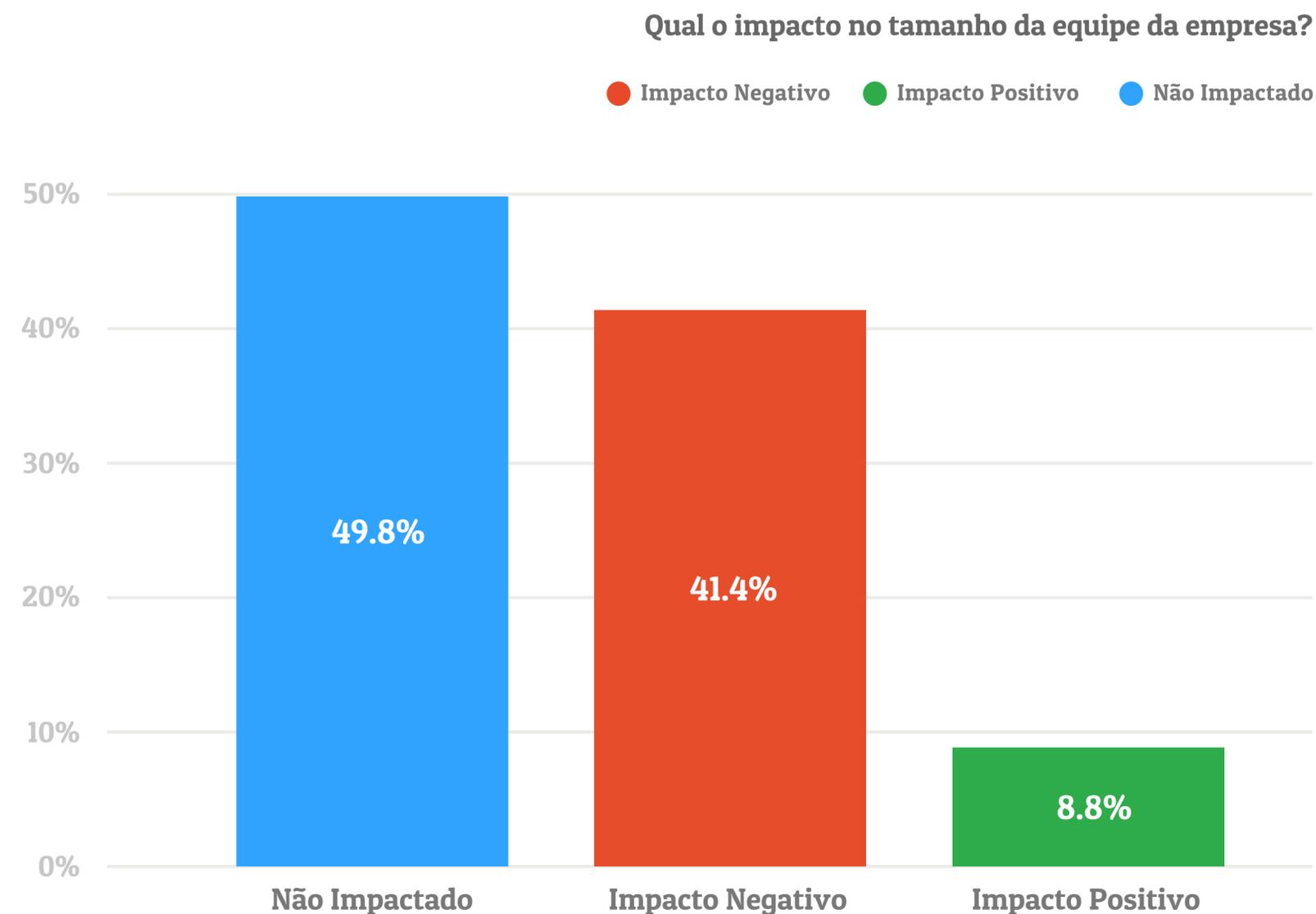
## 75% DAS PMES TIVERAM ORÇAMENTO DE DESPESAS REDUZIDO

- Financeiros e Jurídicos (8,9%) foi o setor que teve o menor percentual de redução no orçamento, seguido por Ecommerce (15,3%).
- Eventos (47,4%) e Turismo e Lazer (44,2%) são os segmentos com maior redução no orçamento.



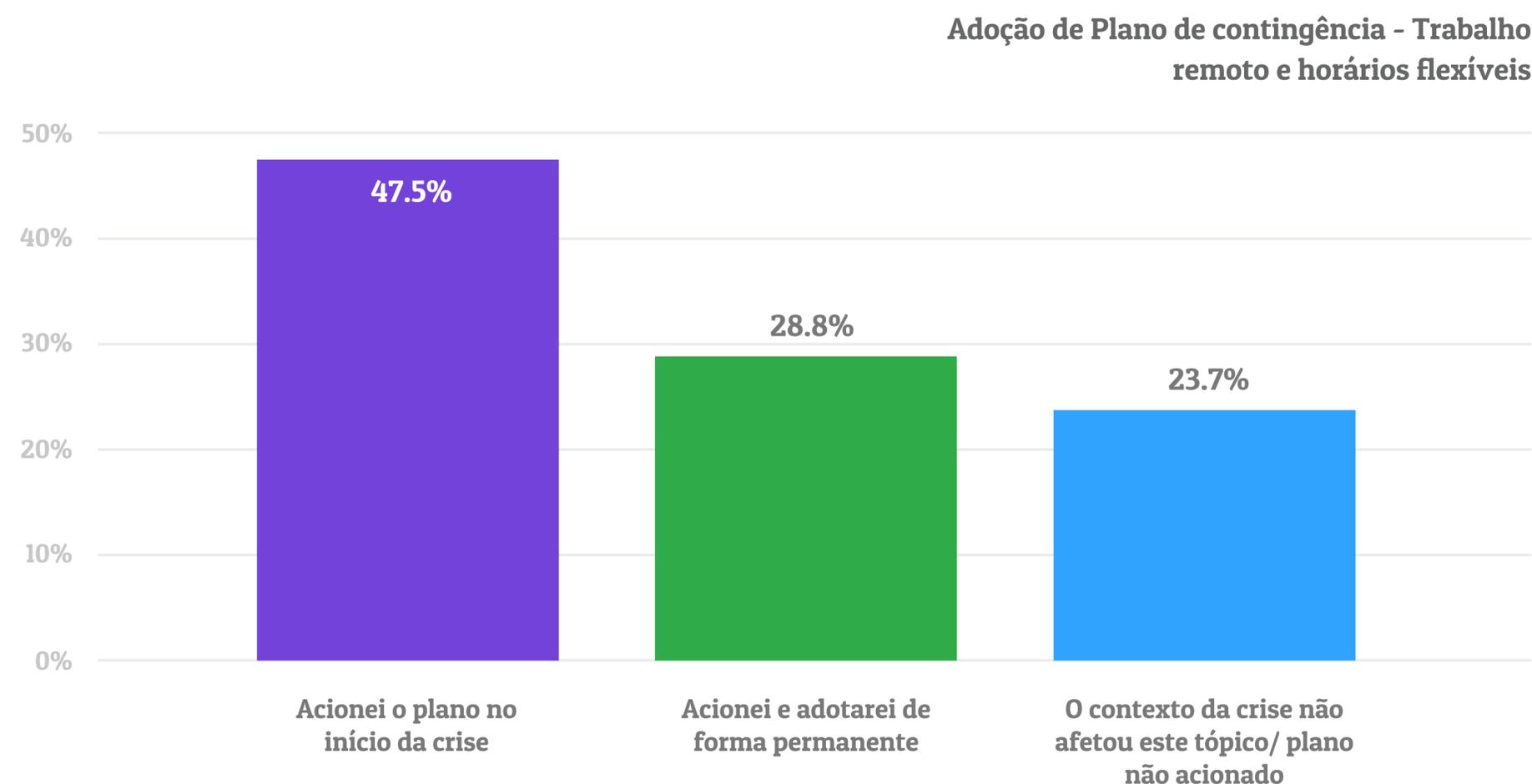
## CORTE DE PESSOAS FOI MEDIDA TOMADA POR MAIS DE 40% DAS PMES

- Metade das empresas ainda não teve impacto no tamanho da equipe por conta da crise.
- 41,4% dos entrevistados afirmaram que já tiveram que demitir.
- Em empresas B2C, o impacto foi maior, 49,2%.
- O setor de Turismo e Lazer lidera esse resultado negativo, com uma média de redução de 37%.



## TRABALHO REMOTO: 3 EM CADA 4 PMES ADOTARAM O PLANO DE CONTINGÊNCIA

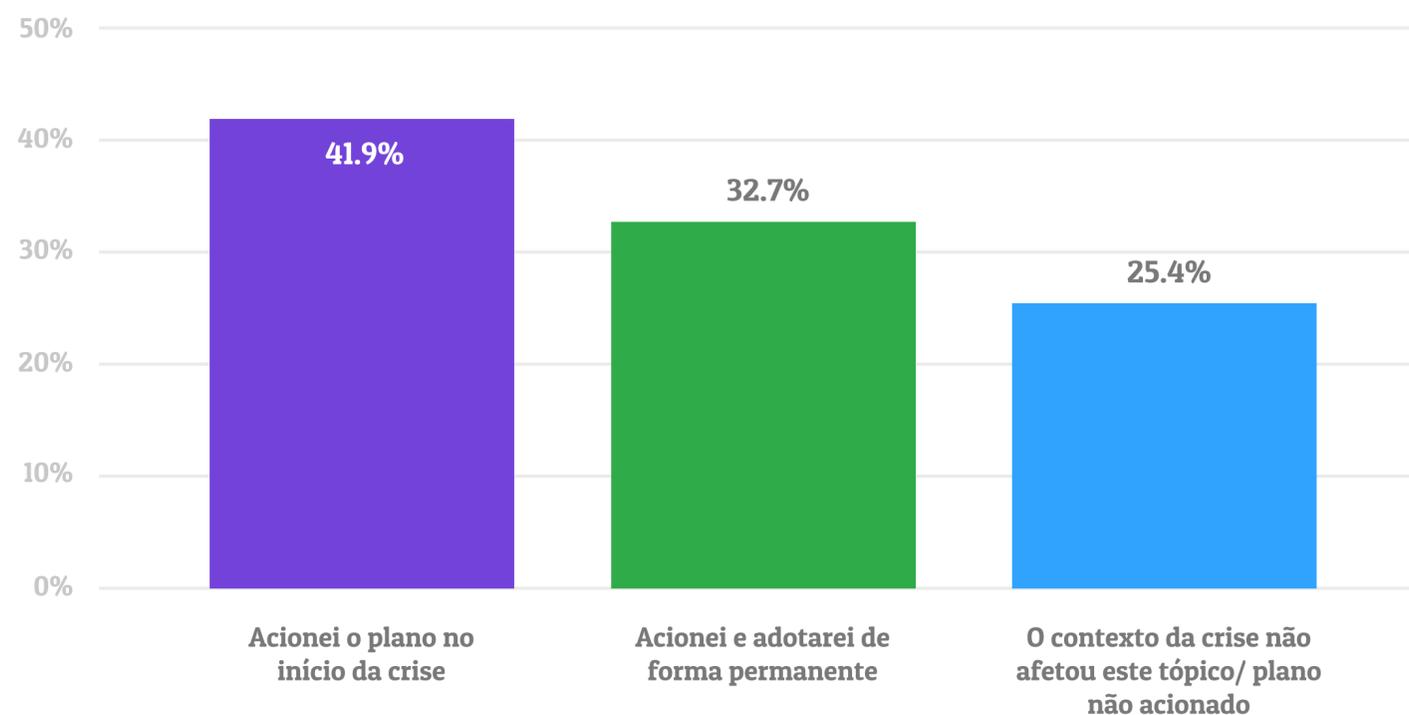
- 74,3% das empresas declararam que o uso de trabalho remoto e horários flexíveis foi uma medida adotada neste período de pandemia.
- 28,8% indicaram que a adoção dessa modalidade de trabalho será mantida de forma permanente.
- Quanto mais funcionários, maior é a adoção do remoto. Se considerarmos apenas empresas com mais de 200 funcionários, a adesão ao trabalho remoto sobe para 92,2%.



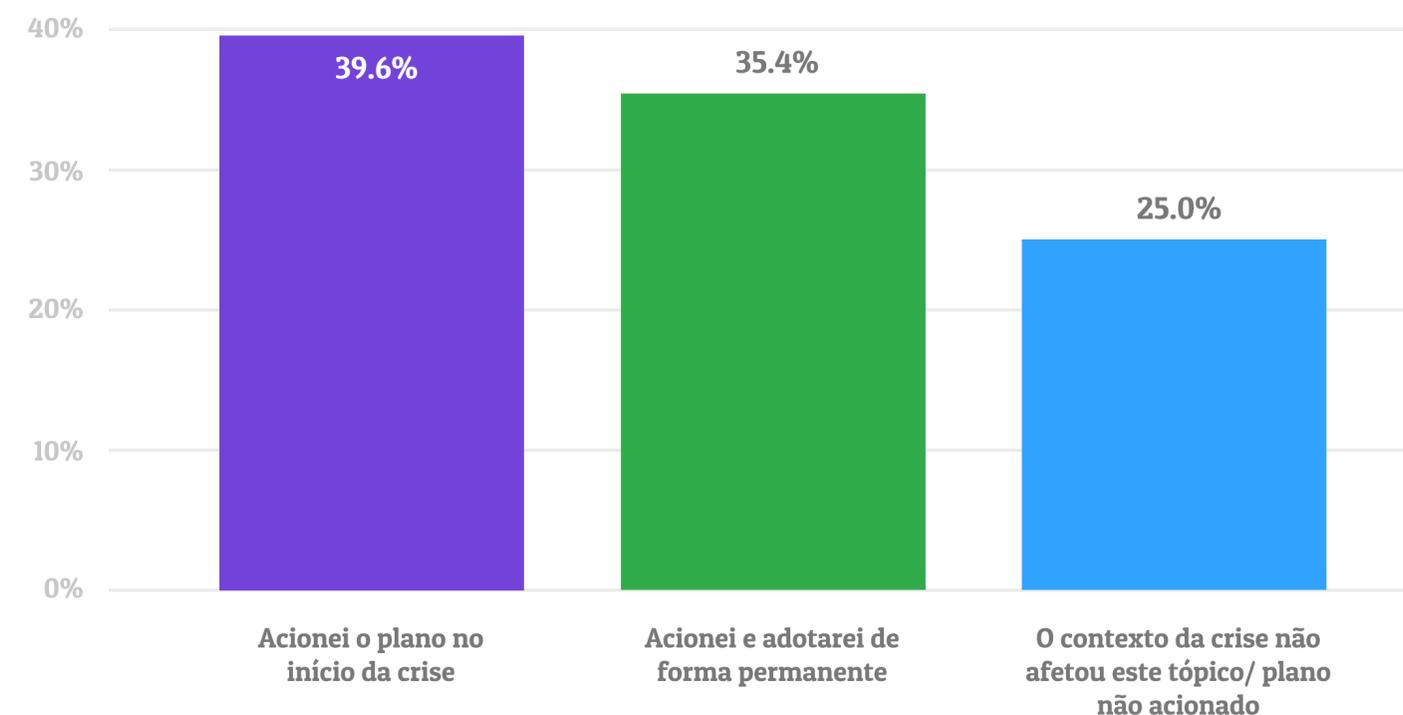
## REDUÇÃO DE DESPESAS: 3 EM CADA 4 REDUZIRAM DESPESAS ADMINISTRATIVAS E DE INFRAESTRUTURA

- 74,6% das MEs e PMEs reduziram despesas de infraestrutura, como custos de aluguel, condomínio e energia.
- 75% reduziram despesas administrativas, como material de escritório e gastos gerais de reembolso.

Despesas de Infraestrutura



Despesas Administrativas

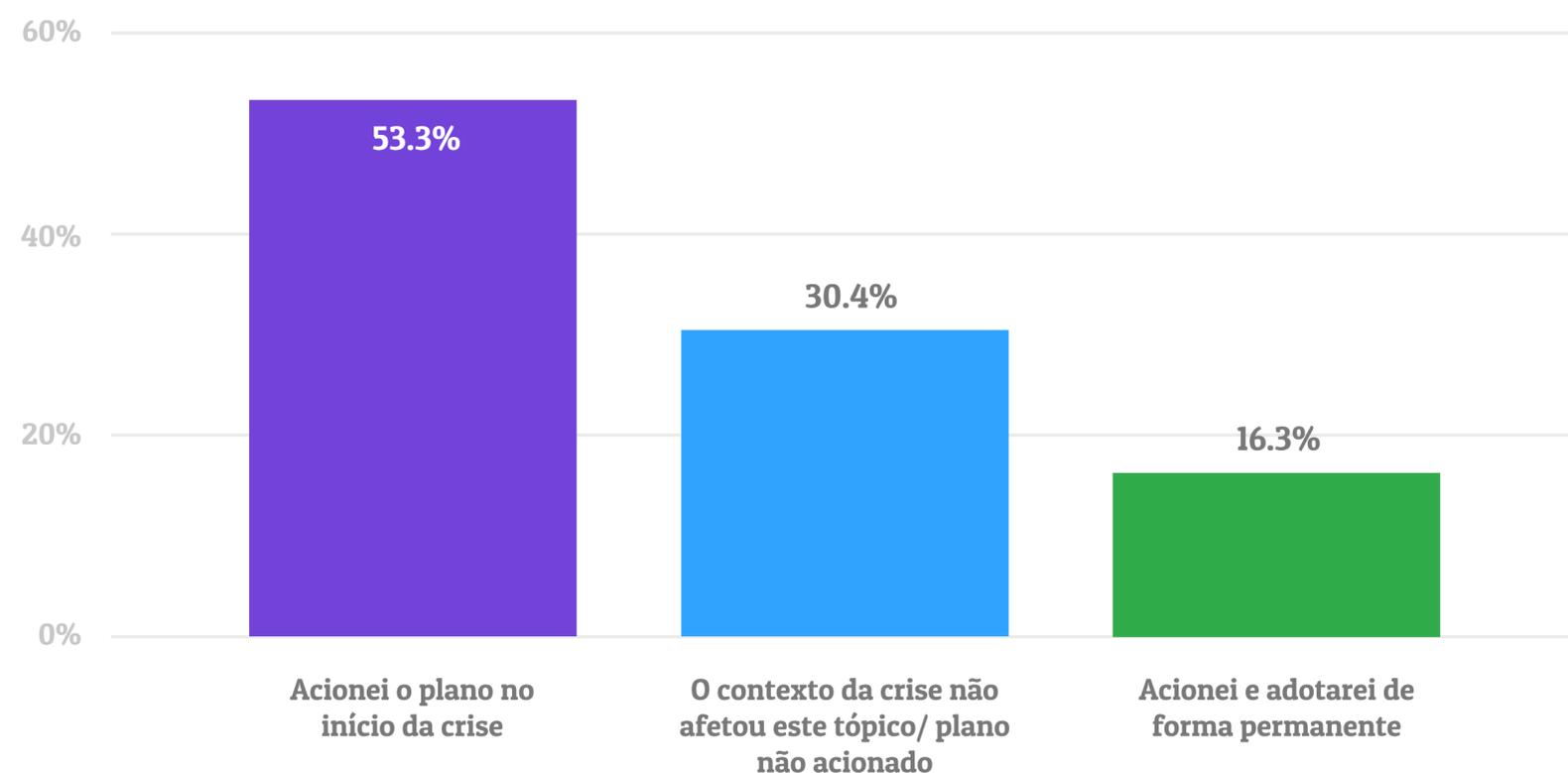


## FLEXIBILIZAR PARA MANTER O CLIENTE: PERTO DE 70% DAS PMES ADOTARAM POLÍTICAS DE DESCONTOS E/OU FLEXIBILIZAÇÃO DE PREÇOS/PRAZOS EM SEUS PRODUTOS/SERVIÇOS

- ~70% afirmam que já aplicaram essa medida durante a crise, sendo que 16% deve adotá-la de maneira permanente.
- Alguns setores estão bem acima desta média, como Mídia e Comunicação (80%) e Software e Cloud (77%).

A alta porcentagem em Software e Cloud comprova que retenção é especialmente importante nesta indústria, pois muitas soluções funcionam no modelo de assinatura, com pagamentos recorrentes.

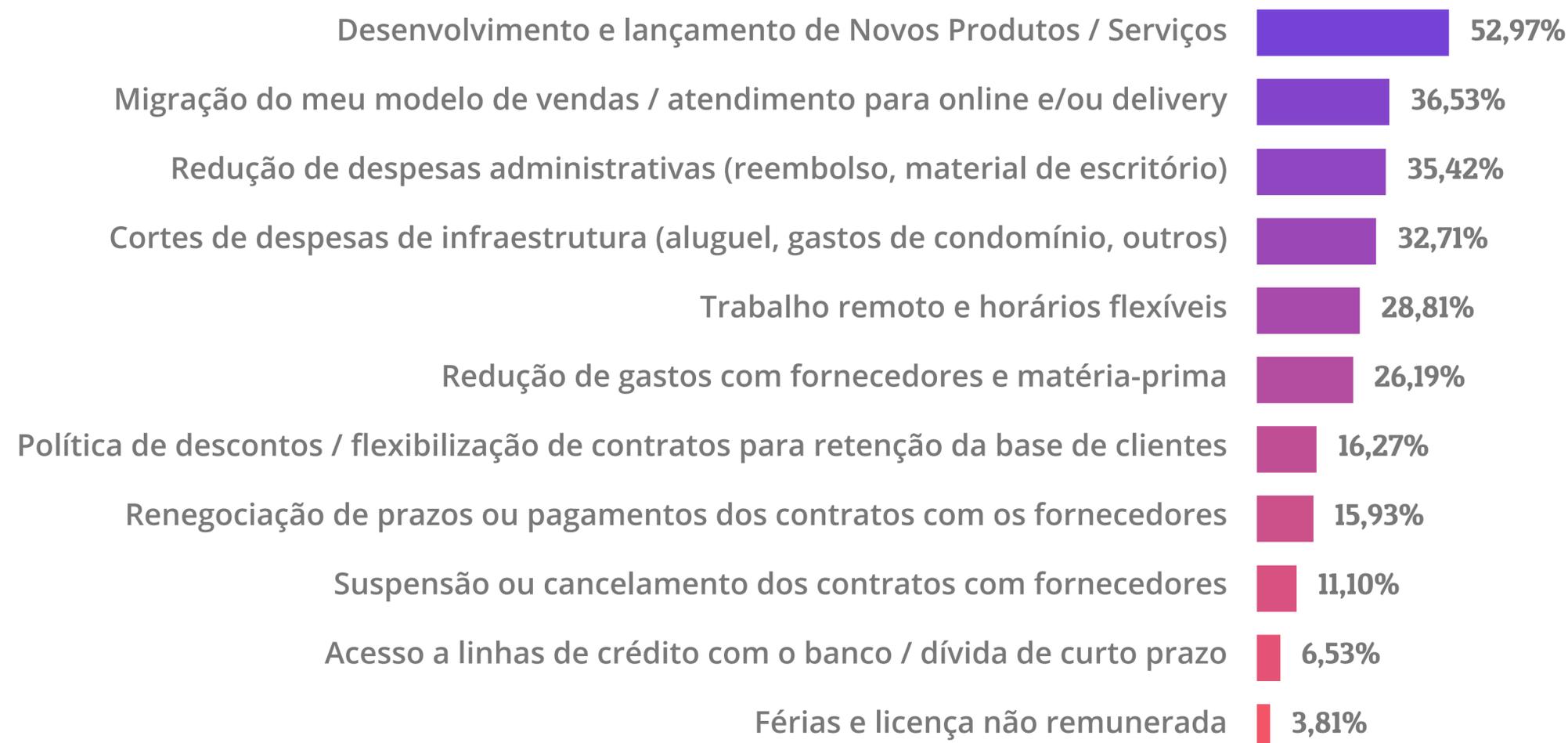
Adoção de Plano de contingência - Política de descontos/flexibilização de contratos para retenção da base de clientes



## A CRISE VEM ACELERANDO A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL DAS PMES

- Dentre os respondentes que citaram planos de contingência que devem ser adotados de forma permanente, “Desenvolvimento e lançamento de novos produtos e serviços” é o mais citado, seguido por “Migrar o modelo de vendas/atendimento para online/delivery”.

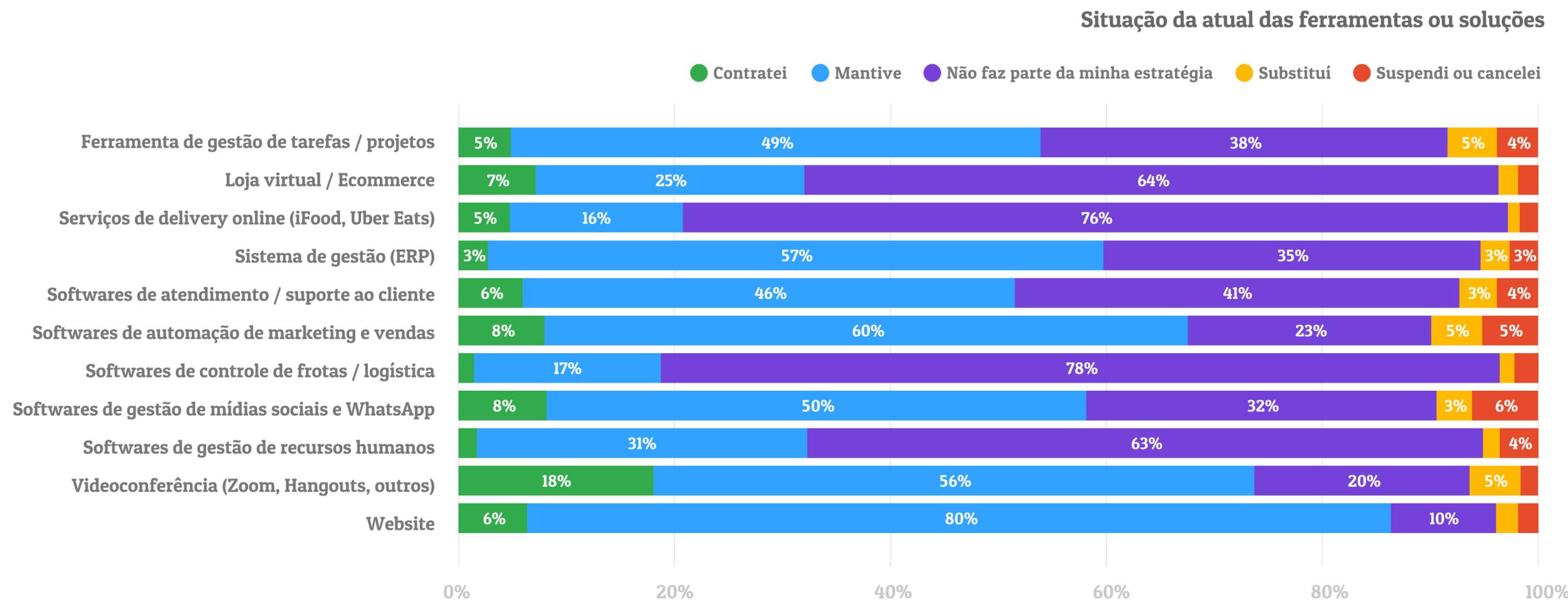
### Planos de contingência acionados de forma permanente



## AINDA QUE A MAIORIA DAS PMES TÊM MANTIDO AS FERRAMENTAS QUE POSSUÍAM ANTES DA CRISE...

- Dentre os respondentes, considerando apenas as ferramentas que fazem parte da estratégia, as PMEs têm majoritariamente mantido as ferramentas atuais.

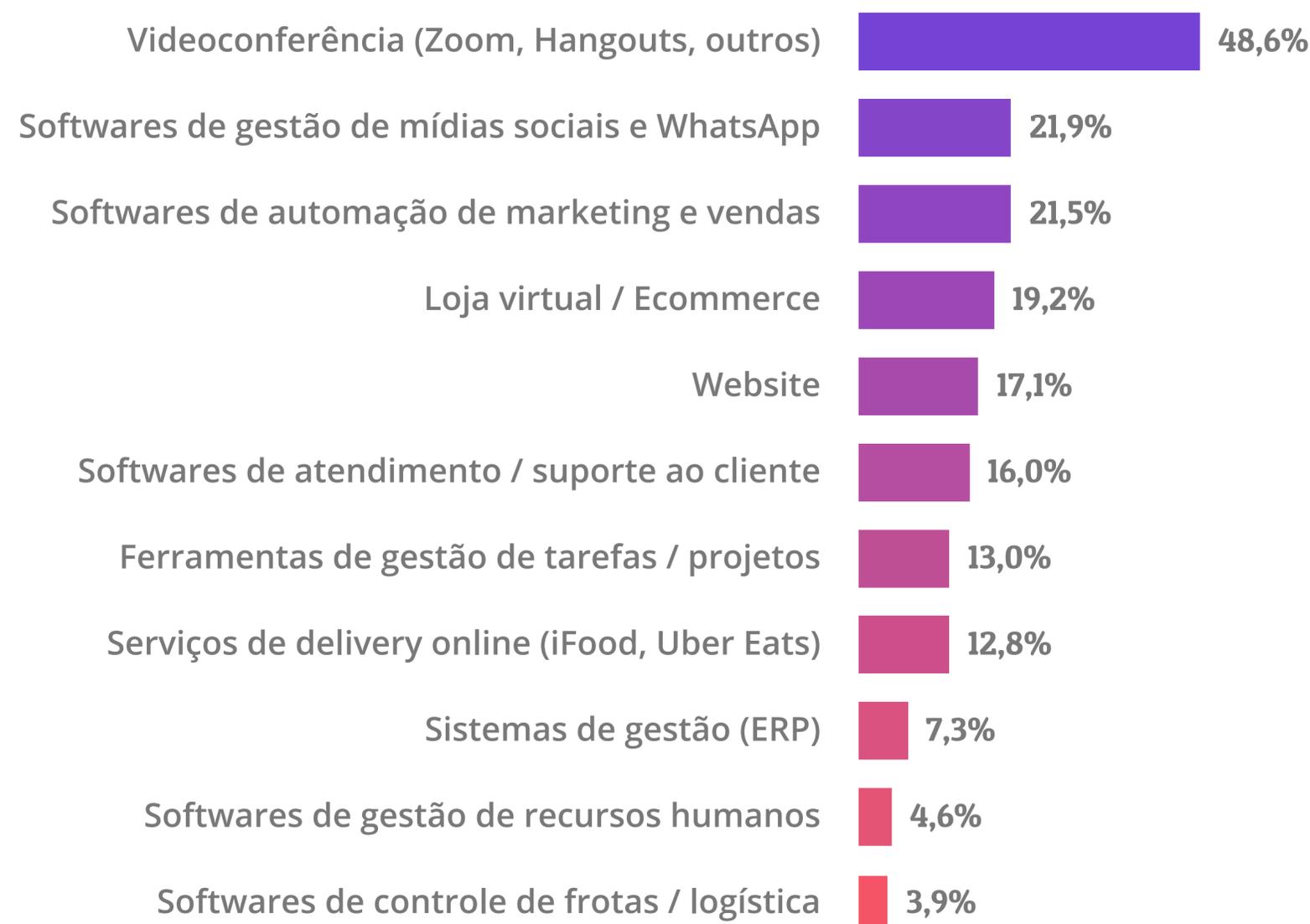
A alta do dólar é outro fator impactante no mercado e pode ser um indicativo da necessidade de substituição nas soluções pagas em moeda internacional para as ferramentas nacionais, cobradas em real.



## ...QUEM PRECISOU SE DIGITALIZAR DURANTE A CRISE, BUSCOU FERRAMENTAS PARA SE RELACIONAR DIGITALMENTE COM SEUS CLIENTES

- Dentre aqueles que contrataram ferramentas durante a crise, soluções de Videoconferência foram as mais procuradas (48,6%), seguidas por 'Software de Automação de Marketing e Vendas' (22%) e 'Softwares de Gestão de Mídias Sociais e WhatsApp' (22%).

Quais ferramentas foram contratadas durante a crise?

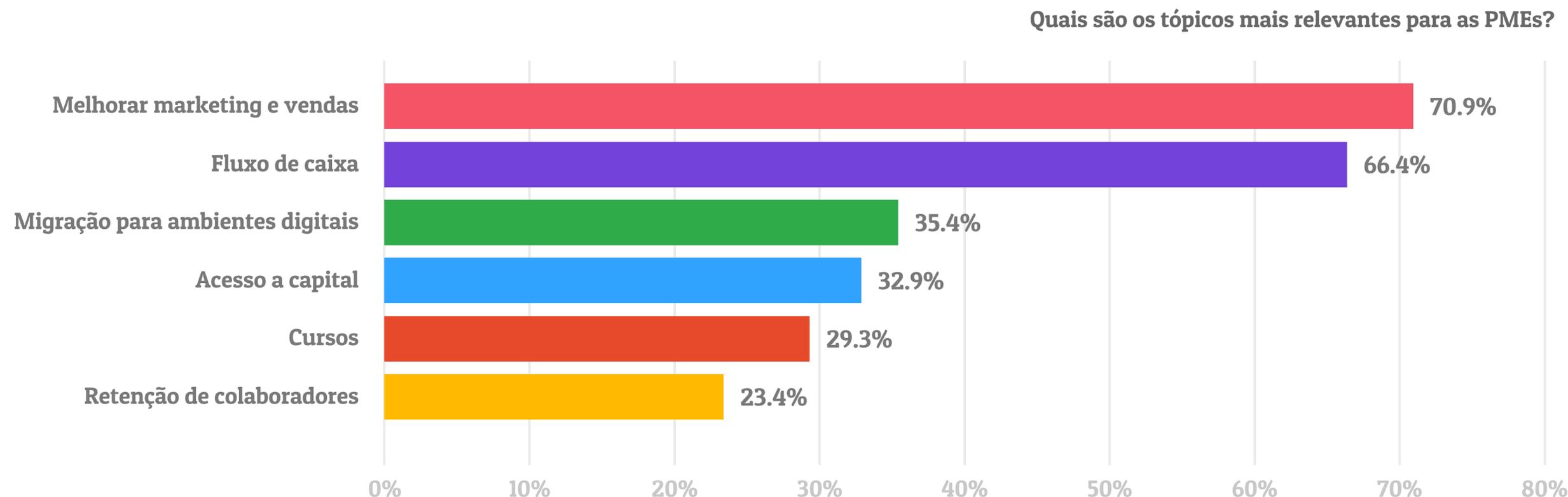


3

**Do que as PMEs ainda sentem falta, quais são as principais necessidades**

## MAIORES PREOCUPAÇÕES NO MOMENTO: 'MELHORAR MARKETING E VENDAS' E 'FLUXO DE CAIXA'

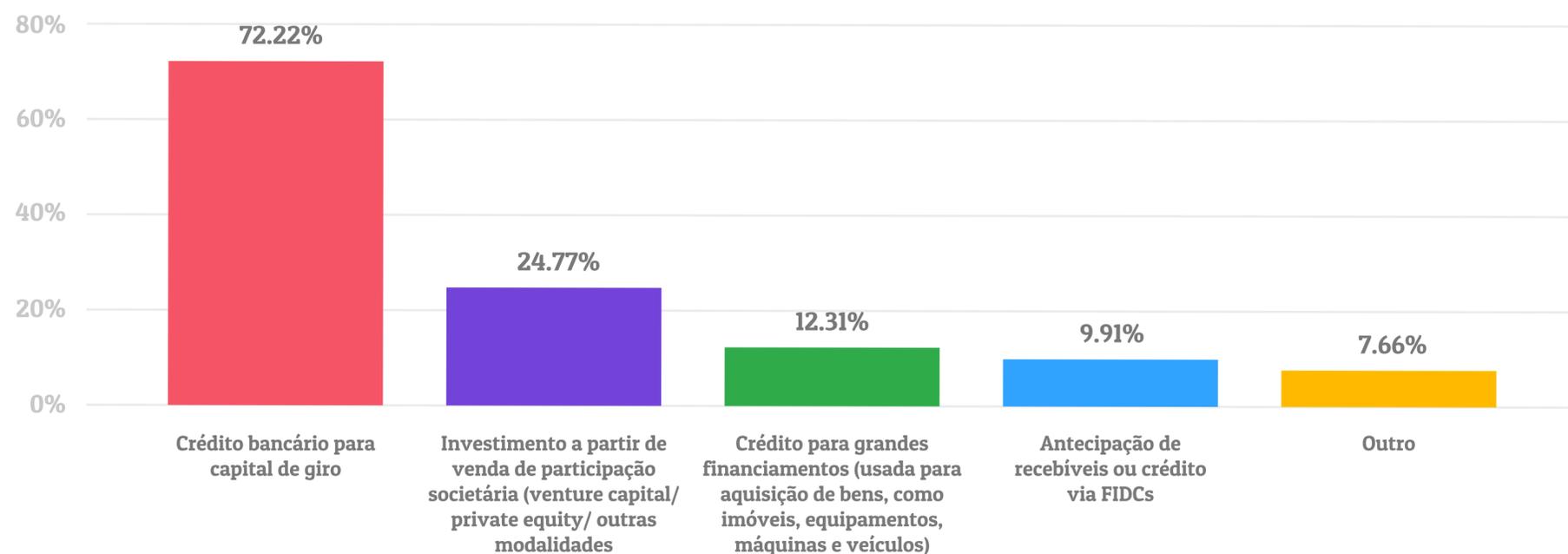
- Na lista de tópicos mais relevantes para o momento, 'Melhorar Marketing e Vendas' (70,9%) está no topo da lista, seguido por 'Fluxo de Caixa' (66,4%).



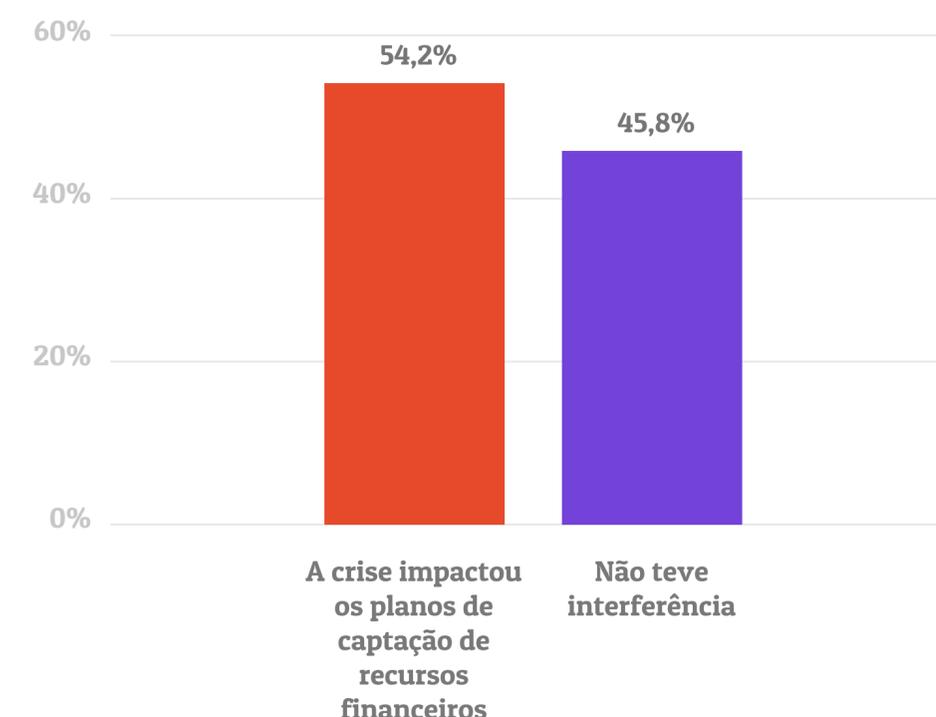
## ACESSO A CRÉDITO É UMA DAS PRINCIPAIS NECESSIDADES DE PMES

- Mais da metade das empresas precisa acessar fontes de financiamento nos próximos 6 meses. A crise impactou o plano de captação de recursos para 54% das empresas.
- Dentre o grupo que está buscando financiamento, crédito bancário para capital giro é necessidade de mais de 70% das empresas. As principais finalidades do uso de crédito são para pagamentos de salários e fornecedores.

Indicadores de quem vai buscar fontes de financiamento nos próximos meses



Impacto nos planos da empresa em captar recursos



4

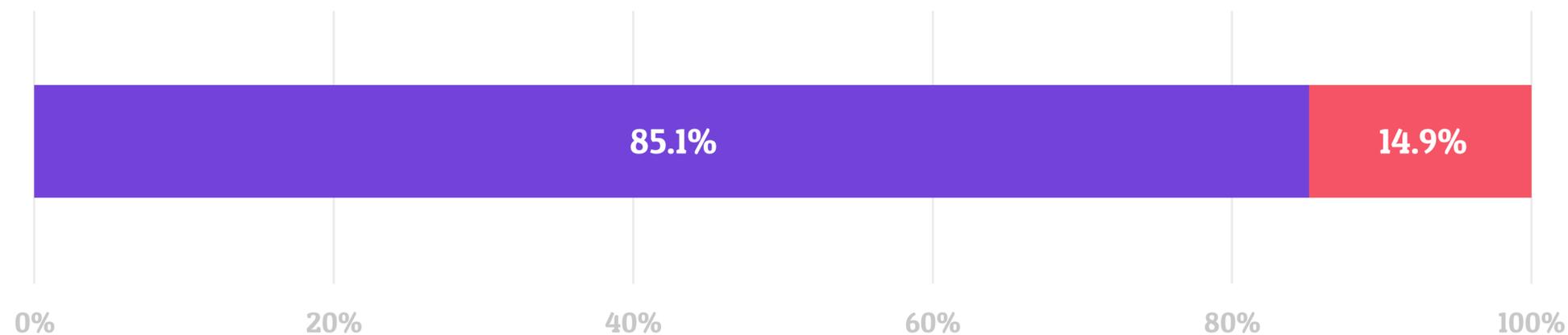
**Passos para  
a retomada**

## O FUTURO RESERVA UM NOVO NORMAL...

- 85,1% dos respondentes concordam que haverá um longo período de recessão na economia.

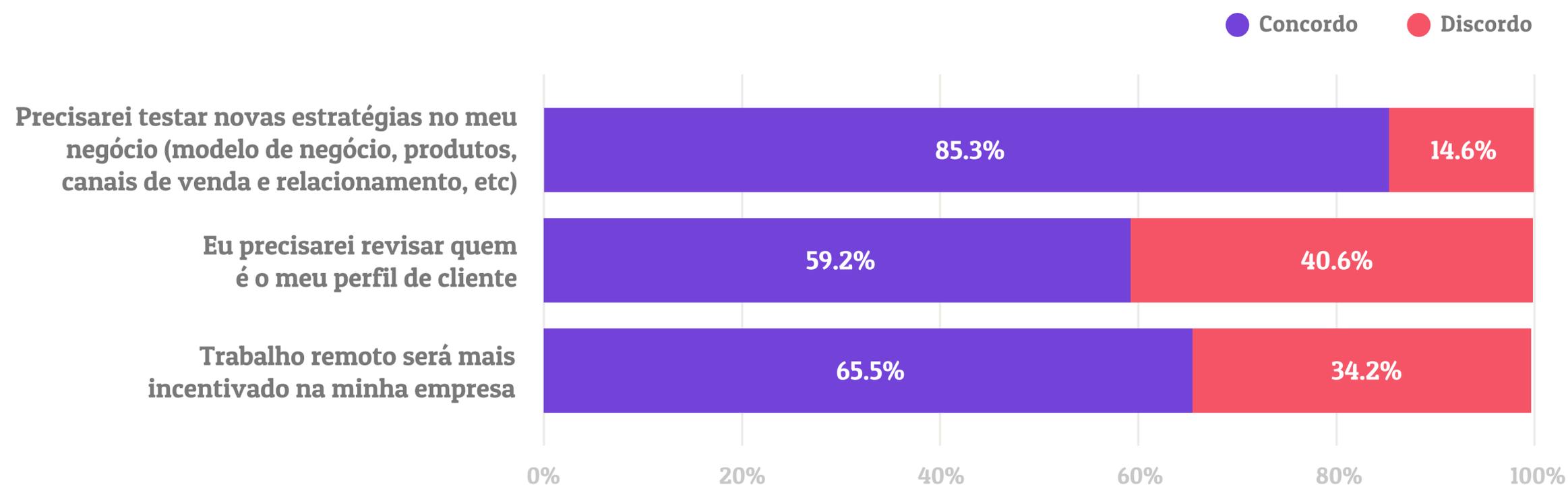
Haverá um longo período de recessão na economia antes de que ela volte a crescer

● Concordo ● Discordo



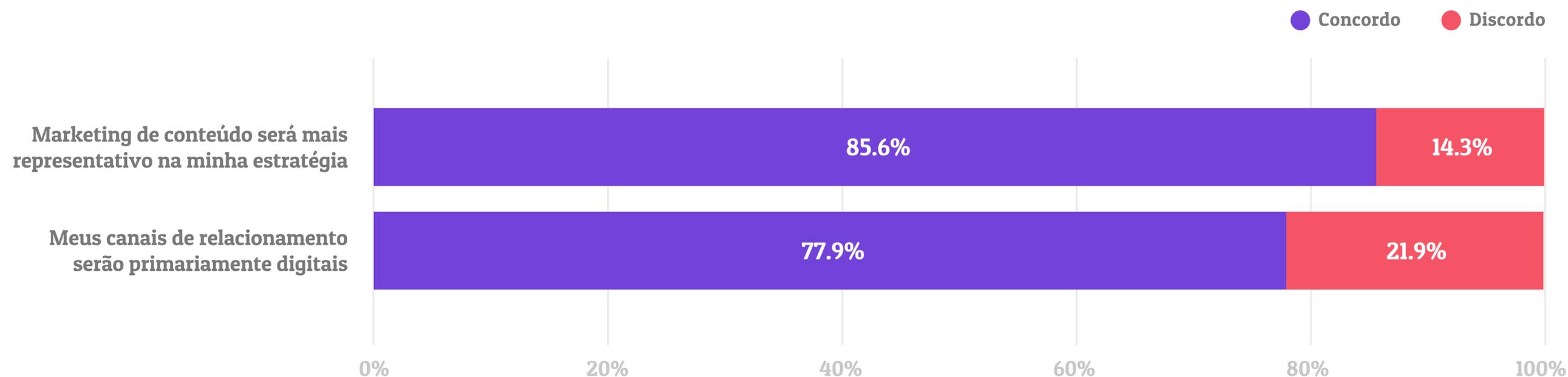
## ...QUE EXIGIRÁ MUDANÇAS NAS EMPRESAS E NOS PROCESSOS...

- Mais de 85% concordam que precisarão testar novas estratégias para o negócio. Isso inclui mudanças no modelo de negócios, novos produtos, novos canais de vendas e relacionamento.
  - 59,2% dos respondentes concordam que precisarão revisar o perfil de cliente.
- 2 em cada 3 concordam que “o trabalho remoto será mais incentivado na minha empresa”.



## ...AINDA QUE MARKETING DE CONTEÚDO E RELACIONAMENTO ATRAVÉS DE CANAIS DIGITAIS SEJAM CADA VEZ MAIS IMPORTANTES

- 85,6% das empresas concordam que “Marketing de conteúdo será mais representativo na minha estratégia”.
- 77,9% das PMEs concordam que “Meus canais de relacionamento serão primariamente digitais”.



# REALIZAÇÃO

[Acesse agora o estudo completo](#)

## Resultados Digitais

A Resultados Digitais (RD) é líder no desenvolvimento de software (SaaS) voltado para o crescimento de médias e pequenas empresas. Seus dois produtos - RD Station Marketing e RD Station CRM - alcançam mais de 17000 clientes em 30 países.

A RD possui 700 funcionários, distribuídos nos escritórios de Florianópolis, São Paulo, Joinville, Bogotá e Cidade do México.



## endeavor

Organização global sem fins lucrativos com a missão de ser decisiva para empreendedores que são a nova geração de exemplos para o Brasil. Há 20 anos, promove um ambiente de negócios que estimula o crescimento e o impacto de empreendedores à frente das scale-ups, empresas de alto crescimento com modelo escalável e inovador.

Já ajudou a gerar mais de R\$ 9 bilhões em receitas anualmente e mais de 48 mil empregos diretos, além de acelerar mais de 700 scale-ups. Dessa forma, influencia também o surgimento de políticas públicas que simplifiquem o ambiente de negócios brasileiro para todas as empresas, tornando as regras mais transparentes e eficientes com conquistas que levaram o Brasil a ganhar 16 posições no ranking Doing Business 2019.

## PEQUENAS Empresas & GRANDES Negócios

Pequenas Empresas & Grandes Negócios reúne hoje a maior comunidade de empreendedores do Brasil, sejam eles startups, franquias, mulheres empreendedoras, microempreendedores e negócios sociais.

PEGN leva aos empreendedores as melhores práticas de gestão e o que há de mais moderno em conceitos de marketing, estratégia, tecnologia e finanças. Neste período de tantos desafios, a marca apresenta, em todas as suas plataformas, os caminhos para atravessar a crise, as mudanças na legislação e as histórias de quem está se reinventando para manter as vendas.