

Após cinco anos, menos da metade das empresas abertas sobrevivem

Segundo levantamento do IBGE, quase oito a cada dez continuaram ativas após um ano; depois de cinco, o índice cai para 40,7%

TISA MORAES

Levantamento realizado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) revela que menos da metade das empresas sobrevivem por mais de cinco anos, depois de abertas. Trata-se de uma realidade que também pode ser projetada para Bauru e que ocorre devido a múltiplos fatores, como a dificuldade para gerir as finanças do negócio, o desconhecimento sobre a concorrência e o mercado consumidor.

O estudo 'Demografia das Empresas e Estatísticas de Empreendedorismo', em que o IBGE analisou o histórico de mortalidade das empresas entre 2015 e 2020, mostra que 78,3% delas sobreviveram após um ano de funcionamento; 64,8% depois de dois anos; 54,7% após três anos; 47,4% após quatro anos; e 40,7% passados cinco anos (2020).

O levantamento detectou ainda, que, quanto maior o porte do empreendimento, mais eleva-

CAPACITAÇÃO

Falta de preparo para a gestão financeira do negócio é um dos principais motivos

da é a taxa de sobrevivência. Após um ano (2016), para as empresas sem empregados, o índice foi de 72,7%; nos negócios com uma a nove pessoas assalariadas, 91,4%; e, entre aqueles com dez ou mais funcionários, 95,9%.

Já depois de cinco anos (2020) de atividade, as taxas de sobrevivência de acordo com o porte foram de 35,5%, 51,8% e 67,5%, respectivamente. Analista de negócios do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) de Bauru, Valéria Cristina Beltrami avalia que a mortalidade de mais da metade das empresas após cinco anos de funcionamento reflete o despreparo de diversos empreendedores para gerir o



Valéria Beltrami, analista do Sebrae: muitos MEIs abrem por necessidade, sem planejamento



Para economista Diego Richene, crédito bancário é desafio para margem de lucro

próprio negócio.

ANÁLISE

E, considerando que o último ano analisado pelo estudo já estava sendo impactado pela pandemia de Covid-19, a situação acabou se tornando ainda pior, especialmente para as pequenas empresas. "No caso dos microempreendedores individuais (MEIs), muitos abrem por necessidade, por não encontrarem vaga no mercado formal. E vão trabalhar por conta própria, sem planejamento", analisa.

Entre as dificuldades que os empresários iniciantes enfrentam estão a falta de uma análise adequada do mercado consumidor e da concorrência, baixo capital de giro e inexperiência para gerir financeiramente o negócio. "É comum, por exemplo, o empreendedor não separar o que é dinheiro da empresa e o que é dinheiro de uso pessoal. E, por falta de controle, mesmo que a proposta de negócio seja boa,

pode acabar não sendo bem-sucedida", analisa.

O economista Diego Richene acrescenta, ainda, que a ausência de planejamento acaba desencadeando uma série de outros problemas, como incapacidade para precificar os produtos de forma apropriada e controlar o fluxo de caixa, incluindo pagamentos futuros a fornecedores e o que ainda há a ser recebido da clientela ao longo do tempo. "Além disso, vários empresários precisam de crédito bancário, o que acaba tirando margem de lucro dos negócios, e também não têm prática para negociar descontos junto a fornecedores", acrescenta.

DESVANTAGEM

Titular da Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Turismo e Renda (Sedecon),

Gislaine Magrini pontua que os primeiros anos são os mais difíceis para os empreendedores, que precisam de um esforço extra para fortalecer sua marca e fidelizar clientes. Por conta disso, as empresas com maior capacidade financeira acabam tendo mais condições de se manter por tempo maior no mercado.

Ela lembra, contudo, que os pequenos - especialmente os MEIs - correspondem a dezenas de milhares de empresas formalizadas em Bauru e, como são muitos, os motivos para o encerramento das atividades também variam bastante, não se limitando à incapacidade de gestão. "São motivos diversos, como falecimento do dono, mudança de cidade, por ele ter conseguido um emprego com carteira assinada", enumera.



Gislaine Magrini: primeiros anos são os mais difíceis

'Capacitação não é perda de tempo', afirma Magrini, titular da Sedecon

Apesar de serviços como o Sebrae e a própria Sedecon oferecerem cursos gratuitos sobre empreendedorismo em Bauru, muitos donos de negócios, ávidos em começar a ganhar dinheiro o quanto antes, acabam não buscando capacitação, o que pode ser decisivo para deixarem de ter sucesso. "Há quem ache que é perda de tempo, e não é. Por outro lado, muitos entendem que precisam buscar aprimoramento e estão conseguindo expandir suas empresas", pontua Gislaine Magrini, salientando que a pasta realiza cursos em diversas frentes, como, por exemplo, para ensi-

nar a vender produtos online, uma tendência que se consolidou durante a pandemia.

Da mesma forma, Valéria Cristina Beltrami pontua que o número de atendimentos no Sebrae, embora seja grande em números absolutos, poderia ser muito maior, considerando o volume de empresários que atua na região. "Tem quem não veja, a princípio, esta necessidade e, quando procura ajuda, o negócio já está com problemas sérios. Para muitas pessoas, ter o próprio empreendimento é o sonho de uma vida, mas elas não se preocupam em aprender como gerenciá-lo", alerta.

Na avaliação do economista Diego Richene, a ausência de preparo para a gestão financeira dos negócios está fortemente vinculada à ausência de educação financeira da maioria dos brasileiros, independentemente de serem ou não empreendedores. "E este é o fator predominante para a não sobrevivência das empresas, independentemente da quantidade de anos que estiver em atividade. Além da gestão financeira, o dono do negócio precisa aprender sobre outras coisas, como estratégia comercial, de marketing e negociação, até as obrigações tributárias e trabalhistas", completa.

Veículo: Impresso -> Jornal -> Jornal da Cidade - Bauru/SP

Seção: Economia **Página:** 7