

ESPECIAL

FERNANDO FRAZÃO/AGÊNCIA BRASIL/DIVULGAÇÃO/JC



Informalidade e falta de precificação adequada dificultam o acesso direto ao crédito, e a desorganização financeira impede que 73% tenham contas jurídicas

Gestão financeira desafia empreendedores periféricos

Falta de separação entre as contas pessoais e empresariais aparece entre os principais obstáculos

Gabrieli Silva
Especial para o JC

A profissionalização dos negócios periféricos convive com o desafio de transformar o faturamento em sustentabilidade de longo prazo. A trajetória da grande maioria começa sem registro formal ou espaço estruturado. Segundo a pesquisa Empreendedorismo nas Favelas, do Data Favela/Sebrae RS, 52% dos empreendedores das comunidades de Porto Alegre não possuem ponto comercial próprio e 31% adaptam a própria residência para realizar as atividades.

Quando o negócio começa a rodar, a gestão financeira emerge como o maior gargalo. Sete em cada dez empreendedores (67%) misturam, total ou parcialmente, o dinheiro da empresa com as despesas domésticas. Apenas 33% conseguem fazer a separação completa das contas. O cenário reflete diretamente no acesso à bancarização jurídica e ao crédito: embora 91% sejam bancarizados, 73% possuem apenas conta física e somente 17% contam com

conta jurídica (PJ). Sem comprovação de faturamento e estrutura formal, 18% já tentaram e não conseguiram crédito no mercado.

Para Thaiana Lima Costa (foto), fundadora da TLC Gestão e Educação Financeira, muitas empreendedoras têm demanda e volume de vendas, mas operam no escuro. “O problema das empreendedoras periféricas raramente é a falta de trabalho ou de clientes; o gargalo é a falta de organização e de precificação correta”, analisa. Na pesquisa do Sebrae RS, a administração do fluxo de caixa e o reinvestimento dos lucros aparecem no topo das maiores dificuldades financeiras citadas por 35% dos entrevistados, seguidas pela separação de despesas (27%) e pela precificação adequada de produtos e serviços (23%).

O chamado letramento financeiro surge como resposta estratégica a esse cenário. Separar as contas pessoais das jurídicas, registrar o fluxo diário, calcular custos operacionais reais e precificar com margem de lucro são etapas

tão vitais quanto a conquista da clientela. “Faturar não significa necessariamente ganhar dinheiro. Se tu não sabes quanto custa o teu negócio, tu podes estar trabalhando muito e, ainda assim, não ter lucro”, pontua Thaiana.

Em uma tarde de consultoria, uma manicure apresentou a Thaiana o dilema traduzido em R\$ 60,00: pagar o Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS) do MEI ou comprar o leite do filho. “Compra o leite, a guia espera”, orientou. A cena escancara a encruzilhada rotineira da periferia, onde a urgência da subsistência familiar compete diretamente com os custos da formalização. A decisão se apoia em dados: entre os inadimplentes, o endividamento assombra 23% dos empreendedores locais, e 63% deles possuem contas em atraso.

Com experiência de seis anos à frente da TLC, Thaiana reitera que, nas comunidades, a gestão financeira ultrapassa planilhas: é uma tomada diária de decisões de sobrevivência. Convidada pelo Instituto Caminho para minis-

trar a aula de gestão do Projeto Amwà, encontrou 13 mulheres vivendo exatamente esse diagnóstico: agenda cheia e caixa zerado. A busca por orientação é maciça — 84% dos empreendedores das comunidades afirmam sentir necessidade de maior direcionamento sobre como gerir o dinheiro do próprio negócio.

Thaiana ressalta que a desorganização orçamentária afeta empreendedores de todas as classes sociais, inclusive diplomados. A diferença reside na margem de erro: na periferia, a ausência de capital de giro e de reserva de emergência sufoca o negócio em pouco tempo. O tema do crescimento e sustentabilidade dos microempreendedores individuais (MEIs) no Rio Grande do Sul é o foco do projeto de mestrado que a especialista desenvolve atualmente.

A tecnologia também tem se tornado aliada na descomplicação financeira. Desenvolvido em parceria com a Pucrs, o aplicativo THAIA foi idealizado para separar visualmente, em telas intuitivas, a movimentação de pessoas físicas e jurídicas. A ferramenta entra em fase de testes com 50 empreendedores da Capital, dentre eles, as alunas do Amewà. Para além do aprendizado individual, a organização abre portas para a sustentabilidade, acesso a microcrédito e

programas de incentivo. Iniciativas como o Governança de Vilas do Sebrae RS, Amplitude Perifa da Semente Negócios e o Projeto Amwà estimulam essa transição gradual.

Método PODER: cinco passos para organizar o negócio

- P — Planejamento**
Defina metas e descubra quanto o negócio precisa faturar para cobrir custos e gerar lucro.
- O — Organização**
Separe o dinheiro da empresa das despesas pessoais e estabeleça um pró-labore.
- D — Disciplina**
Registre diariamente tudo o que entra e sai, mesmo os valores pequenos.
- E — Estratégia**
Na hora de definir o preço, considere insumos, horas de trabalho, despesas do espaço, equipamentos e margem de lucro.
- R — Resultado**
Acompanhe os números. Com as contas organizadas, fica mais fácil avaliar se é possível buscar crédito para investir e crescer.



GABRIELI SILVA/ESPECIAL/JC