

3 Cadernos
classificados:
O melhor entre
as ofertas de
emprego

BOA CHANCE

DOMINGO, 7 DE ABRIL DE 2002

\$ Previdência
privada:
Um benefício
que ganha
mercado

Pesquisa mostra o que a pequena empresa pode fazer para se desenvolver

Fabiana Ribeiro

Vender a prazo, manter o balancete sob vigilância e ter boa formação educacional são os principais fatores de sucesso de micro e pequenos empresários. Ou melhor, itens que interferem diretamente no lucro de seus negócios. É o que mostra estudo coordenado pelo economista Marcelo Neri, chefe do Centro de Políticas Sociais da Fundação Getúlio Vargas (FGV), com base na primeira pesquisa do setor informal realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) com 45.642 empresas.

Segundo Neri, o estudo traça um retrato do universo dos pequenos. E, por esta razão, pode orientar empreendedores sobre o que fazer para administrar melhor seus negócios. Por exemplo, quanto à questão educacional: cada ano de formação do dono da empresa representa 5,8% a mais no lucro — quando comparado com empresas em iguais condições, mas que não investem nesta área.

E o fato de o empreendedor fiscalizar seu próprio balancete lhe confere um ganho 48% maior do que quem não tem esse comportamento. Já a concessão de crédito garante lucro 12% superior:

— A pesquisa derruba certos mitos. Como o do empresário que pensa que formação educacional não ajuda e age pela intuição. Provamos o contrário. O mesmo ocorre com as vendas a prazo. Quem evita esta forma de pagamento, no fim, sai perdendo.

Segundo a pesquisa, contar com assistência de entidades de classe pesa nos resultados da companhia. Quem ignora este potencial, revela, pode ter rendimentos 25% mais baixos do que aquele que busca ajuda.

Ricardo Cunha, diretor da Baltar Química, nem questiona isso. Para ele, participar de ações do Sebrae/RJ foi fundamental para au-

mentar em 20% seu faturamento de 2001. Some-se a isso o tempo de vida da empresa (16 anos) — pela pesquisa, cada ano representa quase 1% a mais nos lucros:

— Nos últimos dois anos, estamos mais próximos da entidade. Isto significa melhoria em capacitação e qualidade de produtos. Experiência e tradição contam, assim como o aprendizado posto em prática.

A pesquisa diz ainda que a carga horária de empreendedores interfere no resultado. Quanto mais trabalham, melhor: cada hora representa quase 1% a mais nos lucros. E, por consequência, o empresário que tem outro trabalho lucra 9,2% a menos do que quem se dedica a um só negócio.

Ter sócios faz o lucro ser maior

• **André Mota**, um dos sócios da loja Empório da Casa e da rede de lojas Caricia, admite que poderia ter melhores resultados se tivesse que se dedicar a só uma empresa:

— Mas o que importa é que estamos crescendo. E, para isso, tento conhecer minha clientela e atendê-la com excelência — diz Mota, que tem dois sócios, o que, segundo a pesquisa, confere 21% a mais nos lucros, por sócio, do que quem não tem.

Considerando o estudo da FGV, a In-

formática — revendedora de produtos de informática — vai muito bem. O empreendedor passa 14 horas por dia na companhia, emprega 25 pessoas e investe em estratégias para manter sua clientela. Isto porque a pesquisa diz que ser empregador (e não apenas trabalhar por conta própria) e ter cuidados com a clientela dão lucro, respectivamente, 32% e 4% a mais do que quem não dá atenção a estes aspectos.

— Agora estamos de mudança para um endereço novo, com mais espaço. Isso acontece devido a um faturamento quase cinco vezes maior em 2001 — diz André Dantas, diretor-executivo da empresa.

Além dos itens da pesquisa, Neri frisa que é preciso cuidar da administração do negócio, buscar novas tecnologias e, principalmente, controlar o capital de giro.

— A pesquisa mostra o que acontece. Daí, é possível se planejar e criar estratégias de ação. Não é o caso, porém, de as empresas saírem se reestruturando.

Renato Regazzi, gerente da área de desenvolvimento do Sebrae, acrescenta que os empreendedores devem valorizar a qualidade do produto, conhecer a concorrência, controlar o fluxo de caixa e entender de sua área de atuação. Assim, continua, pode pensar em investir mais:

— É preciso crescer ordenadamente e, o mais importante, saber que está crescendo. Quem cresce sem se dar conta disso está condenado ao fracasso: a empresa pode perder prazo, qualidade etc.

Ruy Quintans, coordenador do Imbec Consulting, ressalta que nenhuma estrutura produtiva pode se desenvolver sem investimento. Em modernização, expansão ou pessoal.

— Além de o investimento favorecer o crescimento, pequenas empresas devem criar redes de contato: a troca de informações e experiências faz com que os empreendedores não repitam erros já cometidos e cria oportunidades — diz o coordenador do Imbec. ■

Fatores de sucesso de empresas pequenas

• **FORMAÇÃO:** Segundo estudo da FGV, quanto mais anos de estudo o empreendedor tiver, maior será o lucro da companhia: cada ano representa 5,8% a mais nos lucros.

• **EMPREGADOR:** Quem emprega outras pessoas, diz a pesquisa, acaba ganhando 32% a mais do que o trabalhador que atua por conta própria. Isto porque o empreendedor conta com mais gente para tocar sua firma. Mas atenção nas contratações: a taxa de retorno por empregado é de 7,8% para não-familiares e de 5,2% para familiares.

• **LOCAL:** O estudo mostra que o mais indicado é separar o escritório da casa, para evitar envolvimento nas atividades domésticas. Empreendedores que trabalham fora garantem lucros 60% maiores do que quem monta a empresa em casa.

• **SÓCIOS:** A pesquisa mostra que quem tem sócio lucra 21% mais do que quem não tem. Consultores dizem que é bom dividir responsabilidades, conhecimentos e áreas de atuação na empresa.

• **PRESEÇA:** O estudo mostra a importância de o empresário acompanhar de perto a empresa. Quem acumula atividades lucra 9% menos do que os que não adotam a prática.

• **ENTIDADES:** Buscar entidades de classe, associações ou sindicatos pode significar um aumento de 36% na empresa. Isso se dá porque a empresa se envolve com outros empreendedores, conhece o setor e se informa sobre a concorrência.

• **ASSISTÊNCIA:** Ao buscarem assistência técnica, os empresários terão ganhos 25% maiores do que aqueles que não fizeram isso.

• **CLIENTELA:** Quem tem clientela fixa acaba lucrando 4% a mais do que quem não tem.



ANDRÉ DANTAS passa 14 horas por dia na sua empresa, emprega 25 pessoas e investe na clientela fixa; um esforço que resultou num faturamento quase cinco vezes maior em 2001