



Por que reduzir a mortalidade das PMEs é um sonho possível?

Olavo Cabral Netto*
23 de abril de 2021 | 05h15

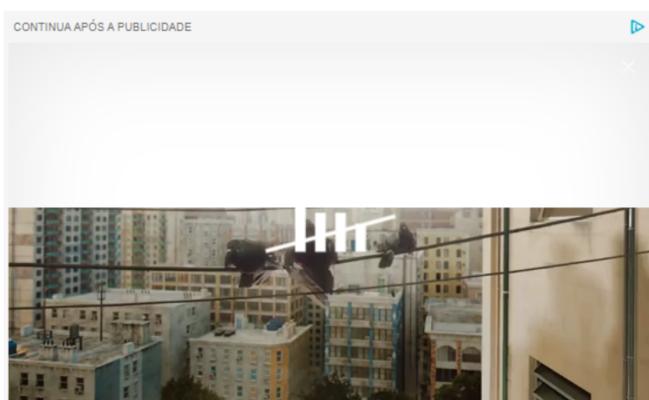


Olavo Cabral Netto. Foto: Divulgação

Ao longo dessa jornada de quase 10 anos como empreendedor, uma das perguntas que escuto com mais frequência é “como você teve essa ideia?”. Gostaria que a resposta fosse tão reluzente quanto se imagina, mas a realidade é que eu simplesmente não consigo aceitar que nós, trabalhadores brasileiros em geral, não somos tão produtivos como tantas outras culturas espalhadas pelo mundo.

O ano era 2011, estava eu na reta final do MBA Banking e iniciando meu PhD em Engenharia e, claro, precisava estruturar um tema que me motivasse. Mergulhei então em uma abordagem mais introspectiva sobre o porquê existe uma possível acomodação do brasileiro em ser menos produtivo e encontrei uma estatística que me marcou: a taxa de sobrevivência das PMEs brasileiras era de 73% após 2 anos da fundação. Em outras palavras, a cada 100 novos empreendedores cheios de sonhos e expectativas, 27 deles iriam morrer sem nem entender os motivos. E a situação ficava pior, ao olhar para um horizonte de 5 anos, mais da metade deles já teriam fechado as portas e uma boa parcela restante mal estaria tendo condições de sustentar o negócio.

Não estou falando daqueles empreendedores de oportunidade que investiram em uma diversificação de renda, mas sim de empreendedores por necessidade por falta que de outras alternativas resolveram investir para tentar mudar seu futuro. Mais do que sonhos frustrados, desperdício de horas a fio de trabalho duro e uma luta incessante contra todas as famigeradas burocracias, esses empreendedores estariam acumulando dívidas tão significativas que provavelmente os impediriam de empreender novamente. Isso não está certo!



Muito antes da onda fintech surgir, percebi que o problema era estrutural: o brasileiro não é menos produtivo, muito pelo contrário, precisa ser muito mais produtivo para tentar gerar a mesma renda. Tendo trabalhado no mercado financeiro durante os 7 anos anteriores, minha inquietação aumentou quando identifiquei que os problemas principais estavam diretamente relacionados ao próprio sistema financeiro. Existem alguns fatores que contribuem para a mortalidade das PMEs como a falta de experiência ou conhecimento do empreendedor para precificar seus produtos e oferecer melhores condições de financiamento para seus clientes.

Não estou aqui para falar do que já foi feito nesse período, mas sim para avaliar o que ainda existe pela frente e, principalmente, porque temos convicção de que é possível reduzir muito a mortalidade das PMEs. Nas conversas com os empreendedores com quem tenho contato ou até mesmo com clientes, é comum ouvir relatos sobre os benefícios que já conseguem perceber em seus negócios assim que começam a usar novas tecnologias para simplificar atividades até então complexas. Nosso papel como fintech é levar soluções práticas, acessíveis e que dialoguem com o pequeno empresário.

É interessante perceber a desconfiança dando lugar a felicidade, até chegar a inevitável questão: “Por que ninguém pensou nisso antes?”. Não sei a resposta exata para essa questão. Talvez o avanço da tecnologia permitiu a construção de soluções mais aderentes e customizadas ao público PME? Ou quem sabe, os próprios PMEs não quiseram fazer a aposta de que o investimento em tecnologia de fato iria simplificar suas atividades? Na dúvida, optei por enfrentar todas as dificuldades de frente e começar uma jornada que, tenho certeza, não se vence sozinho.

Além de muitas pessoas que estão desbravando essa realidade junto comigo, vejo outros fundadores de startups em franco crescimento, colocando seus esforços nesse jogo. Cada vez mais, tenho certeza que todas as dificuldades já conhecidas das PMEs estão sendo estudadas e combatidas por muitas empresas que enxergam potencial nesses pequenos e médios empreendedores. O futuro a Deus pertence, mas estou animado que o ecossistema de startups está enxergando o PME como ele realmente merece e não como em um simples discurso de marketing. Com certeza, vamos chegar lá!

***Olavo Cabral Netto, CEO da Listo, fintech que tem o propósito de promover a autonomia financeira de pequenos e médios empreendedores. Engenheiro, mestre e doutor em Engenharia de Produção pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo (POLI-USP). Possui especialização no tema inteligência competitiva e business intelligence.**

DESTAQUES EM POLÍTICA



O que o STF não respondeu ao declarar Moro suspeito; leia análise



Rui o tripé Ideológico



Sob Bolsonaro, PF prende e apura menos

PUBLICIDADE

Comparamos até 150m2



Conheça nossos bairros de atuação

PUBLICIDADE

Comparamos até 150m2



Conheça nossos bairros de atuação

loft