



ljobaphoto_CANVA

O QUE O ENTUSIASMO NÃO RESOLVE

OS PILARES QUE MANTÊM UMA EMPRESA VIVA APÓS OS CINCO ANOS

Com quase 30% dos negócios encerrando atividades em cinco anos, especialista alerta que o preparo técnico e a estratégia financeira superam o entusiasmo na hora de garantir a sobrevivência no mercado

Quase 30% das empresas brasileiras fecham antes de completar cinco anos, segundo levantamento divulgado pelo IBGE em 2024 com base no Cadastro Central de Empresas. A taxa de sobrevivência dos negócios com até cinco anos foi de 71,9%, o que evidencia a dificuldade estrutural enfrentada por quem inicia uma atividade sem capital de giro, reserva financeira ou planejamento mínimo.

Para a educadora e empreendedora digital Sabrina Nunes, especialista em comércio eletrônico e fundadora da marca de acessórios Francisca Joias, o dado confirma um padrão observado na prática. “Muita gente começa motivada por uma necessidade imediata de renda, mas sem clareza de público, margem e fluxo de caixa. O entusiasmo não substitui método”, afirma.

A fragilidade financeira é ainda mais sensível entre os pequenos. Dados do Sebrae publicados em 2024 mostram que o acesso restrito a crédito e a ausência de gestão estruturada figuram entre os principais fatores associados ao encerramento precoce das atividades. No recorte dos microempreendedores individuais, a informalidade e a falta de planejamento são apontadas como gargalos recorrentes. Para a especialista, o problema não está apenas na falta de dinheiro, mas na ausência de preparo técnico. “Educação prática reduz erro. Quando a pessoa entende precificação, custo fixo e variável e posicionamento, ela evita decisões impulsivas que comprometem o caixa nos primeiros meses”, diz.



Sabrina Nunes

“Muita gente começa motivada por uma necessidade imediata de renda, mas sem clareza de público, margem e fluxo de caixa. O entusiasmo não substitui método”

A transição crítica para o digital e estratégias de mitigação de risco

Em março, período em que projetos iniciados no começo do ano passam da fase de intenção para a execução, o risco de desistência aumenta diante dos primeiros custos e da ausência de retorno imediato. “É quando o empreendedor percebe que vender não é apenas postar produto. Existe estratégia, análise de concorrência e construção de marca”, afirma Sabrina.

No digital, onde a promessa de baixo investimento inicial atrai iniciantes, erros básicos se repetem. A Associação Brasileira de Comércio Eletrônico informou em janeiro de 2026 que o setor deve manter crescimento próximo de dois dígitos no ano, após faturamento superior a R\$200 bilhões em 2025. Apesar da expansão, a competição elevada exige diferenciação e gestão profissional.

Para Sabrina Nunes, reduzir riscos ao empreender sem capital exige organização desde o primeiro dia. Ela aponta três medidas básicas que aumentam a previsibilidade do negócio:

1 Planejamento financeiro simples: Organizar custos fixos e variáveis antes de iniciar as vendas evita decisões precipitadas e ajuda a dimensionar o capital necessário para manter a operação nos primeiros meses.

2 Definição clara de público: Entender para quem se vende permite ajustar comunicação, oferta e precificação, reduzindo desperdício de investimento em divulgação.

3 Acompanhamento de indicadores básicos: Monitorar semanalmente métricas como custo de aquisição de cliente e ticket médio ajuda a identificar rapidamente se a operação é viável ou se precisa de ajustes.

Em março, quando projetos iniciados no começo do ano entram na fase decisiva de execução, a tendência é que empreendedores enfrentem os primeiros desafios de caixa e validação de mercado. Para a especialista, transformar intenção em negócio sustentável depende menos de aporte inicial e mais de preparo técnico. Educação prática e acompanhamento constante são, segundo ela, fatores que aumentam a chance de permanência no mercado e reduzem erros que costumam comprometer empresas ainda nos primeiros meses de atividade.



Sejipav_CANVA