

## Economia

## INVESTIMENTO

# Negócios que faltam em vinte bairros

Floricultura, escola de música, lanchonete, loja de roupas infantis e lavanderia são algumas das demandas na Grande Vitória

Beatriz Seixas

Abrir um novo negócio não é uma tarefa simples e de fácil decisão. É necessário analisar uma série de fatores, como o perfil do público-alvo, a concorrência, a demanda e o local para instalação do empreendimento.

Para ajudar os empreendedores capixabas a conhecer as possibilidades e potencialidades no comércio do Estado, a reportagem de **A Tribuna** realizou uma pesquisa com as associações de moradores,

prefeituras e Câmaras de Dirigentes Lojistas (CDLs) dos municípios para identificar os negócios que estão em falta no comércio de 20 bairros da Grande Vitória.

Entre as demandas de alguns bairros de Vitória, Serra, Cariacica e Vila Velha, estão: academia, sorveteria, floricultura, cafeteria, lanchonete, lavanderia, loja de roupas infantis e escola de música.

Além de fazer o levantamento do que está em alta para investir, os representantes dos bairros e dos comércios ajudaram a apontar os negócios que já atendem bem a demanda da comunidade.

Em Campo Grande, Cariacica, o presidente da Associação de Moradores, Ceumar Sepulcre, diz que o bairro tem uma grande variedade de negócios, mas destaca que alguns empreendimentos ainda faltam no comércio:

“Não temos muitas opções de lazer, por isso um

shopping com cinema seria uma boa opção para os moradores. Livraria e lanchonete também são demandas do bairro.”

O secretário de desenvolvimento de Vitória, Kleber Frizzera, afirma que algumas áreas da capital têm se destacado no desenvolvimento do comércio local: “De três anos para cá, Jardim Camburi está crescendo e desenvolvendo um comércio bem diversificado.”

Em Vila Velha, o presidente da CDL, Hécio Rezende, aponta que os bairros têm que diversificar mais o comércio para, além de atender a demanda dos moradores, atrair turistas. “Na Praia da Costa e em Itapuã, por exemplo, podem ser explorados mais negócios como pousadas, sorveterias, restaurantes e cafeterias”, frisa.

Já na Serra, o representante comunitário Joaquim Fernandes aponta que uma das demandas é uma clínica de fisioterapia.

## ANALISAR O MERCADO ANTES DE INVESTIR

### Sonho de ter um negócio

Abriu uma lanchonete, uma loja de produtos naturais ou até mesmo um brechó de roupas e acessórios foram algumas possibilidades de negócio que passaram pela cabeça da economista doméstica Maria Victória Menjivar, 30 anos, na hora de investir.

Ela conta que sempre teve vontade de ter seu próprio negócio e que, recentemente, vem estudando a viabilidade de montar um brechó. Maria explica que, na Grande Vitória, há poucos comércios desse tipo. Ela acredita que os bairros de Jardim da Penha, em Vitória, e Laranjeiras, na Serra, são pontos em potencial para o empreendimento. “Acho que o público nesses dois bairros seria receptivo a uma loja com essa proposta”, acredita.

Para esclarecer suas dúvidas e não desperdiçar tempo e dinheiro com um negócio inviável, Maria procurou o Sebrae. Segundo ela, a entidade vai ajudá-la a definir um plano de negócio para amadurecer a proposta do empreendimento: “Quero me cercar das possibilidades que o negócio pode oferecer, para não abrir uma loja apenas para realizar um sonho e me arrepender depois.”



## ANÁLISE

### “É fundamental ter algumas informações estratégicas”

João Vicente Moreira, gerente de atendimento do Sebrae/ES



Abriu um negócio, no Brasil, não é coisa das mais fáceis de se fazer. Os desafios são muitos. Como se não bastassem as incertezas intrínsecas a cada empreendimento, ainda é necessário superar as obrigações de ordem burocrática.

Além disso, muitas pessoas acreditam que, apenas por conhecerem bem o setor onde pretendem atuar, já estão suficientemente seguras de um sucesso imediato. Existem também estudos que mostram não haver uma relação direta entre sucesso empresarial e escolaridade.

Por isso, é importante que o futuro empresário faça um bom planejamento de suas ações antes de abrir sua empresa. É fundamental ter domínio sobre algumas informações estratégicas: quem é o meu cliente? Quem serão meus fornecedores e os meus concorrentes? O capital inicial de que disponho é suficiente? Onde abrir o negócio?

Por fim, muito mais importante do que saber “o que está dando dinheiro” é o planejamento minucioso antes de abrir o negócio. Esse é o grande diferencial de sucesso.

AJO 7097-2

## AS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS NOS BAIRROS

## EM VITÓRIA

DE OLHO NO PÚBLICO-ALVO

## "Quem fez a loja foi o cliente"

Um dos negócios que fazem grande sucesso em Jardim Camburi é a loja de balas, doces e produtos para festas Mil Delícias. Sirlene Venturim, proprietária do estabelecimento, diz que o bairro é uma ótima opção para esse tipo de comércio.

Segundo ela, na região há muitas famílias e crianças, o que faz com que a demanda seja constante. "Quem fez a loja foi o cliente do bairro", acredita.

A dona da Mil Delícias conta que o estabelecimento já está há quatro anos em Jardim Camburi e que há poucos meses abriu novas lojas nos shoppings Norte Sul e Praia da Costa. "Os clientes queriam mais opções de horário devido à rotina de trabalho. Percebemos a oportunidade nesses bairros e investimos."

Sirlene destaca que hoje os consumidores buscam novidades e preços baixos e que, para conseguir oferecer isso, é importante ter experiência no ramo.



## 3 Centro

EM ALTA PARA INVESTIR

- > **CHURRASCARIA:** nenhuma Com a reforma do Teatro Glória, tende a crescer o movimento, faltando opções diversificadas para alimentação.
- > **OFICINA MECÂNICA:** nenhuma É preciso recorrer a outros bairros para consertar veículos
- > **ESTACIONAMENTO PRIVADO:** 6 As pessoas deixam de fazer compra por falta de onde parar

EM BAIXA

- > **SALÃO DE BELEZA E BARBEARIA:** 80
- > **LOJAS DE ROUPA:** 200
- > **BARES E LANCHONETES:** 77

## 1 Jardim Camburi

EM ALTA PARA INVESTIR

- > **ARTIGOS PARA FESTA:** 2 Ainda há espaço para novas lojas, pois é um dos bairros com o maior número de crianças de Vitória
- > **DOCERIA:** 1 Com um elevado número de moradores, há demanda por bolos, doces e sobremesas
- > **LAVANDERIA:** 2 Com o alto número de solteiros e estudantes, há oportunidade de retorno com o investimento

EM BAIXA

- > **SALÃO DE BELEZA:** 80
- > **BAR E RESTAURANTE:** 70
- > **CORRETORA IMOBILIÁRIA:** 20

## 2 Jardim da Penha

EM ALTA PARA INVESTIR

- > **CAFETERIA:** nenhuma Na Associação de Moradores, há sugestões para investimentos nessa área, em função do alto número de moradores
- > **SORVETERIA:** 3 Mesmo já existindo, o bairro comporta outras. O clima na região é propício para novos investimentos
- > **PET SHOP:** 3 É um dos bairros com maior número de moradores que possuem animais domésticos

EM BAIXA

- > **FARMÁCIA:** 15
- > **CLÍNICA DE FISIOTERAPIA:** 8
- > **ACADEMIA:** 8

## 4 Mata da Praia

EM ALTA PARA INVESTIR

- > **SORVETERIA:** nenhuma Segundo a Associação de Moradores, há uma carência de sorveteria, em função ao alto número de crianças e adolescentes
- > **CAFETERIA:** nenhuma Cerca de 50% dos moradores são idosos, o que tornaria o local um ponto de encontro
- > **PEIXARIA:** nenhuma Com o hábito de fazer comidas saudáveis, moradores recorrem a outros bairros para comprar peixes

EM BAIXA

- > **BAR E CHOPPERIA:** 15
- > **PADARIA:** 4
- > **ACADEMIA:** 4

## 5 Maria Ortiz

EM ALTA PARA INVESTIR

- > **ACADEMIA:** nenhuma Alto número de jovens e adultos que buscam bairros próximos para malhar
- > **CASA LOTÉRICA:** nenhuma Os moradores reclamam da falta de um local para pagar as contas
- > **LOJA DE MATERIAL ELÉTRICO:** nenhuma Não existe loja especializada com esta finalidade

EM BAIXA

- > **SALÃO DE BELEZA:** 20
- > **LOJA DE ROUPA:** 20
- > **PADARIA:** 4

## EM VILA VELHA

## 6 Praia da Costa

EM ALTA PARA INVESTIR

- > **BAR E RESTAURANTE** na orla: 7 Faltam opções diversificadas, na praia, para moradores e turistas
- > **CAFETERIA:** nenhuma Elevado número de jovens e adolescentes que buscam alternativas à tarde para ponto de encontro
- > **LOJA DE CONsertos:** nenhuma Faltam serviços para consertar roupas e eletrodomésticos

EM BAIXA

- > **LABORATÓRIO DE EXAME:** 10
- > **SALÃO DE BELEZA:** 30
- > **CONSULTÓRIO DENTÁRIO:** 20

## 7 Itapoã

EM ALTA PARA INVESTIR

- > **POUSADA:** 1 Por atrair turistas, faltam opções de hospedagem com preço mais baixo que de hotéis
- > **SORVETERIA:** 2 Há espaço para novos investimentos em função do número de moradores
- > **ARTIGOS ESPORTIVOS:** nenhum Moradores recorrem a outros bairros para fazer compra

EM BAIXA

- > **SUPERMERCADO:** 5
- > **FARMÁCIA:** 7
- > **BARBEARIA:** 10

## 8 Coqueiral de Itaparica

EM ALTA PARA INVESTIR

- > **LOJAS COMERCIAIS:** nenhuma A falta de prédios e lojas comerciais faz com que investidores busquem outros bairros para investir
- > **ESTACIONAMENTO PRIVADO:** 1 Com a transferência da sede da prefeitura para o bairro, o movimento de carros tende a crescer, fazendo faltar vagas
- > **CONSULTÓRIO MÉDICO:** 1 Faltam opções de clínicas para os moradores do bairro

EM BAIXA

- > **BAR E RESTAURANTE:** 30
- > **SUPERMERCADO:** 4
- > **SALÃO DE BELEZA:** 30

## 9 Centro

EM ALTA PARA INVESTIR

- > **CAFETERIA:** nenhuma Moradores reclamam da falta de cafeterias que fiquem abertas até mais tarde. Hoje, os moradores fazem lanches em padarias
- > **BAR E RESTAURANTE:** 4 Faltam opções diversificadas de alimentação e lazer durante a noite no bairro
- > **LAVA A JATO:** nenhum É preciso buscar esse serviço em outros bairros do município

EM BAIXA

- > **SELF-SERVICE:** 15
- > **BANCO:** 10
- > **SUPERMERCADO:** 5

## 10 Aribiri

EM ALTA PARA INVESTIR

- > **CHAVEIRO:** nenhum Moradores têm que recorrer a outros bairros para resolver pequenos problemas e fazer cópias de chaves
- > **CLÍNICA MÉDICA:** nenhuma Como não existe, quem mora em Aribiri busca atendimento médico em clínicas em bairros adjacentes
- > **LOJA DE CALÇADO:** nenhuma O bairro não tem uma loja especializada em calçados

EM BAIXA

- > **SALÃO DE BELEZA:** 10
- > **PADARIA:** 7
- > **BAR:** 25