

7 mil pequenas empresas este ano

Previsão da Aderes é de que novos negócios sejam abertos ao longo de 2014 no Espírito Santo por micro e pequenos empresários

Dayane Freitas
Leonardo Heitor

A economia capixaba, apesar de sofrer alguns reveses com as crises mundiais no último ano, está em melhor situação que a brasileira. Esse cenário é bom para o pequeno empreendedor que quer montar seu negócio.

Tanto que a previsão é que cerca de 7 mil novas micro e pequenas empresas sejam abertas neste ano, segundo o especialista em Implementação de Políticas Públicas da Agência de Desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas e do Empreendedorismo (Aderes), Valdemar Fonseca dos Santos.

“O Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil deve crescer cerca de 3%, se o Espírito Santo crescer até 5%, levando em conta que no ano passado foram abertas 6 mil empresas, podemos estimar cerca de 7 mil novos negócios em 2014”, explicou Santos.

Isso se deve, em boa parte, segundo ele, aos novos investimentos, como o Estaleiro Jurong Araucruz, além da Quarta Usina da Samarco e da Oitava Usina da Vale.

O papel das micro e pequenas empresas pode ser até fornecer para as grandes corporações.

“As micro e pequenas empresas sustentam a inclusão socioeconômica no Brasil. Para se ter uma ideia, dos 7 milhões de registros no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) do Brasil, 98% são de micro e pequenas empresas que representam apenas 25% do PIB. Já as grandes representam 2% dos CNPJs que geram 75% do PIB. Logo, as médias e grandes companhias geram tributo, e as micro incluem as pessoas.”

O secretário-geral da Junta Comercial do Espírito Santo, Paulo Juffo, destacou que as áreas que mais chamam a atenção dos empreendedores são serviços e comércio. “Loja de roupas, papelaria, bar e lanchonete são exemplos.”

Santos reconhece que apesar do cenário promissor ainda é preciso melhorar o ambiente para o empreendedor brasileiro. “O governo quer melhorar o Simples (regime tributário diferenciado) e acabar com a substituição tributária”, disse Santos.

“As micro e pequenas empresas sustentam a inclusão socioeconômica no Brasil”

Valdemar Fonseca, da Aderes



OS NÚMEROS

98%
DOS REGISTROS
NO CNPJ SÃO
DE MICRO E
PEQUENAS
EMPRESAS

25
POR CENTO
DO PIB SÃO
DESSAS
EMPRESAS

6 mil
PEQUENAS
EMPRESAS
FORAM CRIADAS
EM 2013

LOJA DE ROUPAS é um dos negócios preferidos pelos micro e pequenos empreendedores

O PASSO A PASSO PARA MONTAR UMA PEQUENA EMPRESA

Separe a despesa pessoal e a do negócio

Dicas

- > **ESTABELEÇA** objetivos para o ano inteiro, seja na área de vendas, mercado, melhorias e/ou investimentos.
- > **ELABORE** um plano de ação para o alcance dos objetivos traçados.
- > **COMPARTILHE** com a equipe os objetivos e o plano de ação. Além disso, monitore os resultados obtidos.
- > **NÃO MISTURE** de maneira alguma as despesas pessoais com os gastos da empresa.
- > **ESTABELEÇA** uma renda mensal fixa como forma de salário para o proprietário administrador (pró-labore).
- > **MANTENHA** em dia os controles financeiros básicos: caixa, bancos, vendas, compras, contas a receber, contas a pagar, estoque e gastos com funcionários.
- > **CONHEÇA** todos os custos da empresa e oportunidades de mercado para estabelecer corretamente o preço de

venda do produto e/ou serviço.

- > **TRABALHE** o negócio e não somente no negócio.
- > **ANALISE** sua empresa hoje e tenha uma visão de futuro (ninguém pode fazer isso por você).
- > **CONHEÇA** a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas e seus principais benefícios. Algumas são exclusivas para os micro e pequenos negócios.
- > **ESTEJA** sempre aberto para aprender e se recicle constantemente.
- > **SEMPRE** é possível implantar uma melhoria, mesmo nos processos da empresa. Não se acomode, isso também é inovar.

Antes de começar

- > **O FUTURO** da empresa depende dos cuidados de seu dono. O perfil e o talento do futuro empresário são fundamentais para o sucesso do negócio.

cio. Ter um espírito criativo e pesquisador é uma das qualidades primordiais de um empreendedor.

- > **ANTES** de abrir o negócio, o empreendedor precisa saber se ele é viável. Para isso, deve coletar informações, que darão subsídio à elaboração do plano de negócios, documento que ajuda a tornar a empresa realidade.
- > **O FUTURO** empresário deve realizar uma pesquisa de mercado, identificando o melhor local para abrir o empreendimento e quem são seus concorrentes, fornecedores e consumidores e quais suas necessidades.
- > **O EMPREENDEDOR** deve construir um plano de negócio, onde organiza as informações coletadas sobre a empresa que deseja montar.
- > **O PLANEJAMENTO** proporciona uma visão mais consistente sobre o desenvolvimento em metas alcançáveis. Esses dados devem ser discutidos na consultoria de viabilidade.
- > **A FORMALIZAÇÃO** gera oportunidades e ganhos para o negócio. A empresa formal tem mais chances de fechar parcerias, acessar linhas de crédito, exportar e receber subsídios do governo.
- > **A INFORMALIDADE** é um risco para o empreendedor. As mercadorias podem ser apreendidas pelo poder público e fica limitada a possibilidade de crescimento e de divulgação. A legalização de empresas depende da legislação de cada estado.
- > **A CAUSA** mais comum e grave das falências é o problema com caixa. Analisá-lo é o modo mais rápido de se ter uma ideia das finanças.

ANÁLISE

Mário Vasconcelos,
economista e
professor da UVV



“Economia do Estado é muito promissora”

Apesar da inflação que resiste em diminuir no Brasil e o baixo crescimento do PIB brasileiro em 2013, com previsões baixas também para 2014, o Espírito Santo apresenta um quadro econômico bem melhor.

Grandes empresas estão vindo para o Espírito Santo, e esses novos investimentos propiciam o surgimento de empresas em sua periferia, de diferentes portes, até como fornecedoras de bens e serviços para essas corporações.

Por isso, o cenário do Espírito Santo é mais promissor que o nacional. Somos uma ilha de bons investimentos, com a economia bastante ajustada.

Mesmo assim, o empreendedor deve ter em mente que não deve abrir uma empresa sem antes fazer um planejamento e um plano de negócios.

Procure conhecer seus potenciais clientes, concorrentes e fornecedores; e construir estratégias de produção que permitam ter ganhos e resultados.

É sempre importante também ter alguma experiência no ramo de atividade. Não abra um negócio só porque seu amigo ou parente abriu e está dando certo. Primeiro, é preciso ter vocação e certa experiência, para saber os meandros do negócio.



ESTANDES DO SEBRAE: empresário deve fazer uma pesquisa de mercado

Fonte: Sebrae/ES.