

OPORTUNIDADES APRENDA O CAMINHO PARA INICIAR UM EMPREENDIMENTO DE SUCESSO

10 negócios para você virar o seu patrão

Abrir uma microempresa é alternativa de emprego, mas exige planejamento

RACHEL SILVA

rsilva@redgazeta.com.br
Ser patrão de si mesmo não é um sonho tão caro: dá para começar um negócio informal, como esculturas em biscuit ou sabonetes artesanais, com menos de R\$ 500,00. Quem dispõe de um pouco mais de dinheiro e de disposição pode abrir uma microempresa e deixar de ser

empregado. Existem atividades tradicionais, como salão de beleza, lanchonete e pizzaria, que não exigem um investimento inicial muito alto.

O Brasil é o 6º país mais empreendedor do mundo: uma em cada sete pessoas economicamente ativas optam pelo negócio próprio, seja por necessidade (falta de emprego, complementação de renda) ou por oportunidade (enxergar uma necessidade do mercado e investir nisso). Quase 90% das nossas empresas são de micro ou pequeno porte. Só que 60% dos negócios fecham antes de completar 3 anos – uma das mais altas taxas de “mortalidade empresarial” do mundo, de acordo com a pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM), realizada todos os anos em 35 países.

PLANEJAMENTO. É só se planejar para o sonho não virar pesadelo, como explica a economista e consultora Melissa Modeneze. Ela compara o sucesso do empreendedor ao do alpinista que, com persistência e com cuidado, atinge o topo de uma montanha.

“Ser empreendedor é muito mais que ter vontade de che-

gar ao topo de uma montanha (abrir seu próprio negócio); é conhecer o tamanho da montanha e do desafio (analisar o mercado – concorrentes, fornecedores, consumidores); planejar cada detalhe da subida, saber o que você precisa levar e que ferramentas utilizar; encontrar a melhor trilha, estar comprometido com o resultado, ser persistente, calcular os riscos, preparar-se fisicamente, acreditar na sua própria capacidade e começar a escalada”, diz Melissa.

INCENTIVO. Foi isso o que fizeram Rose Simões e sua filha Vanessa. Ela abriram um salão de beleza em Vitória há 3 meses. Rose trabalhou por cerca de 10 anos em salão de beleza, até que os próprios clientes começaram a incentivá-la a montar seu próprio salão. Quando a filha Vanessa se formou em Fisioterapia e demonstrou interesse na área de estética, Rose decidiu que era hora de empreender. “Estamos muito felizes. Acho que foi um chute certo”, afirma com convicção de quem acertou em cheio quando tomou a decisão. Porém, antes de chegar a es-

se grau de felicidade, mãe e filha tiveram que “ralar” muito, enfrentando burocracia, escolhendo o ponto e procurando mão-de-obra. “É fundamental ter conhecimento da área em que você quer atuar”, aconselha Rose.

Para quem tem vontade de montar alguma coisa mas ainda não sabe bem o quê (ou tem medo de dar errado e perder todas as suas economias), o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) nacional e o Sebrae-ES mantêm sites na internet com muitas informações gratuitas, além de oferecer palestras, cursos, treinamento e consultoria.

Para saber mais

■ **Melissa Modeneze:** melmodeneze@uol.com.br

■ **Salão Imagem Corporal:** 3325-4659

■ **Sebrae nacional:** www.sebrae.com.br

■ **Sebrae-ES:** www.sebrae-es.com.br ou 0800-39-9192

Desafio vencido



PACIÊNCIA. Rose e Vanessa Simões inauguraram o salão Imagem Corporal em março. Os preparativos começaram no ano passado e a burocracia assustou as duas empreendedoras. “É tanto lugar que a gente tem de ir que, se você não tiver paciência, acaba desistindo”, diz Rose. A escolha do ponto foi outro problema: o dono não queria alugar o espaço mas sim vendê-lo. As duas aguardaram nove meses até que o novo dono alugasse a sala para elas. Encontrar mão-de-obra adequada também foi um desafio para atender à clientela fiel que exige um atendimento especial. FOTO: GILDO LOYOLA

O banco que investe em você.

bandes

Banco de Desenvolvimento do Espírito Santo S/A

Pouco risco e baixo custo

10 idéias de negócios rentáveis para você abrir sua microempresa

1 ATELIÊ E REFORMA DE ROUPA

Investimento: de R\$ 6 mil a R\$ 15 mil

Espaço físico: 20 metros quadrados

Funcionários: 4 (o dono, 2 costureiras e uma recepcionista)

Lucratividade: 46% do faturamento

Prazo de retorno do investimento: 6 meses



2 ENTREGAS RÁPIDAS

Investimento: R\$ 10 mil

Espaço físico: 20 metros quadrados

Funcionários: 8 (o dono, uma recepcionista e 6 motoboys)

Lucratividade: 25% do faturamento

Prazo de retorno do investimento: 12 meses



3 SALÃO DE BELEZA

Investimento: R\$ 10 mil

Espaço físico: 100 metros quadrados

Funcionários: 4 (o dono, um cabeleireiro, uma manicure e um ajudante)

Lucratividade: 30% do faturamento

Prazo de retorno do investimento: 12 meses



4 LOJA DE BIJUTERIAS

Investimento: R\$ 20 mil

Espaço físico: 10 metros quadrados

Funcionários: 3 (o dono e dois vendedores)

Lucratividade: 27% do faturamento

Prazo de retorno do investimento: 10 meses



5 PET SHOP

Investimento: R\$ 30 mil

Espaço físico: 80 metros quadrados

Funcionários: 3 (o dono, um vendedor e um auxiliar)

Lucratividade: 40% do faturamento

Prazo de retorno do investimento: 14 meses



6 PIZZARIA

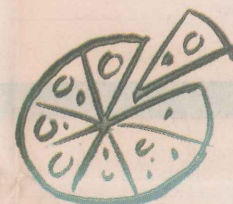
Investimento: R\$ 37 mil

Espaço físico: 80 metros quadrados

Funcionários: 3 (o dono, um pizzaiolo e um entregador)

Lucratividade: 15% do faturamento

Prazo de retorno do investimento: 24 meses



7 COMIDA CONGELADA

Investimento: R\$ 40 mil

Espaço físico: 80 metros quadrados

Funcionários: 3 (o dono, um cozinheiro e um ajudante)

Lucratividade: 30% do faturamento

Prazo de retorno do investimento: 18 meses



8 LANCHONETE

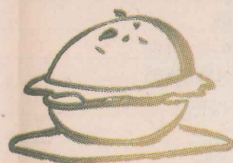
Investimento: R\$ 40 mil

Espaço físico: 80 metros quadrados

Funcionários: 7 (o dono, um caixa, dois garçons, um chapeiro, um cozinheiro e um ajudante)

Lucratividade: 40% do faturamento

Prazo de retorno do investimento: 24 meses



9 AGÊNCIA DE VIAGEM

Investimento: R\$ 45 mil

Espaço físico: 30 metros quadrados

Funcionários: 2 (o dono e um auxiliar)

Lucratividade: 20% do faturamento

Prazo de retorno do investimento: 12 meses



10 LOJA DE PRODUTOS NATURAIS

Investimento: R\$ 50 mil

Espaço físico: 60 metros quadrados

Funcionários: 3 (o dono e dois atendentes)

Lucratividade: 30% do faturamento

Prazo de retorno do investimento: 12 meses



OS 10 PASSOS PARA O SUCESSO

1- Metas

Para seu objetivo se transformar em uma meta, o empreendedor precisa saber aonde quer chegar e definir como e quando chegar.

Por exemplo: quantos funcionários sua empresa terá? Qual mercado você está atendendo? Qual será o faturamento? Você alcançou a última meta a que se propôs? Se não, o que deu errado para consertar? Qual é a sua meta para o próximo ano?

2- Busca de oportunidades e iniciativas

É importante um empreendedor estar sempre atento às transformações, identificando as oportunidades e pronto para adaptar o seu negócio quando necessário. Pense nos recursos que você tem hoje. Não precisa ser, necessariamente, dinheiro. Pode ser uma habilidade, um espaço, um talento, um imóvel, um determinado conhecimento que você gostaria de colocar em prática.

3 - Analisar o mercado

Agora olhe para a comunidade onde você vive e tente identificar as necessidades e os problemas que ela tem: do que as pessoas sentem falta? O que elas gostariam de ter e não é oferecido?

Agora, se você ainda não tem um negócio, responda: com os recursos que você tem, que tipo de negócio pode atender essas necessidades? Se você já tem uma empresa, responda: Existe alguma forma de ampliar seu negócio oferecendo ao cliente o que outras empresas ainda não oferecem?

4 - Correr riscos calculados

Montar uma empresa ou investir para melhorá-la implica em riscos. Ser ousado é muito importante. No entanto, é fundamental calcular estes riscos para saber aonde, como e quando você deve arriscar para fazer sua empresa crescer. Aprender a correr riscos calculados significa avaliar as alternativas, reduzir os riscos e controlar os resultados.

5 - Busca de informações

O empreendedor esta sempre

somando alguma nova informação. Ex: Você troca informações periodicamente com seus fornecedores, concorrentes e clientes? Você tem ou pretende ter algum auxílio técnico para a produção ou prestação de serviços da sua empresa? Faz pesquisa na internet? Você frequenta feiras especializadas?

6 - Planejamento e monitoramento sistemático

Planeje cada etapa do seu projeto. Estabeleça prazos para o seu cumprimento. Confira as etapas concluídas e em andamento. Ex: Como sua empresa vai funcionar? Quem vai vender seu produto? Como será a entrega? Como serão garantidos os prazos?

7 - Exigência de qualidade e eficiência

Quando você cumpre todos os prazos e garante a qualidade esperada pelo consumidor, esta conquistando a confiança dele. Ex: o que é importante para garantir a qualidade do seu produto ou serviço? Existe alguma forma de você produzir, atender ou vender que seja mais fácil, rápido e eficiente que aquela que você adota hoje em dia? O que os consumidores pensam sobre a qualidade e eficiência da sua empresa?

8 - Persistência

O caminho de uma empresa até obter lucros é cheio de obstáculos. Ser persistente é enfrentar as dificuldades; é insistir nos planos e procurar soluções alternativas; é buscar incansavelmente resolver os problemas de percurso. Mas, faça a diferença entre ser persistente ou apenas teimoso.

9 - Comprometimento

Estar comprometido com a empresa significa ter envolvimento pessoal para que ela mantenha sua qualidade e seus compromissos e continue sempre crescendo. Para isso é importante conhecer e cuidar também da área financeira - peça chave do seu sucesso empresarial.

10 - Ter e sempre aumentar sua rede de contatos

Fonte: Melissa Modeneze