

Dez dicas para empreender com sucesso

Além de ter aptidão e perseverança, para iniciar um novo empreendimento é preciso buscar informação e planejamento. No Brasil, pessoas que se tornaram empreendedoras ultrapassam 14 milhões

Por Karen Portella

Ser empreendedor é ter postura otimista, coragem, saber criar, inovar, ser perseverante e correr riscos calculados. Com essas características, cada vez mais pessoas apostam no sonho de abrir o próprio negócio, colocando a atividade empreendedora brasileira em lugar de destaque entre as nações.

Para se ter uma ideia, de acordo com a edição 2008 da Pesquisa *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*, o país possui número total de empreendedores de 14,6 milhões, o equivalente a aproximadamente 12% da população adulta, o que o faz ocupar a 13ª posição no *ranking* mundial de empreendedorismo. O estudo, desenvolvido com 43 países, mostra ainda que, entre os participantes do G-20, o Brasil é o terceiro mais empreendedor, ficando atrás apenas da Argentina e do México.

A motivação para iniciar uma atividade empreendedora também foi tema da pesquisa, revelando que para cada brasileiro que empreende por necessidade, há dois que o fazem por oportunidade. “Cresceu o nível de qualificação de nossos empreendedores. A qualidade da atividade empreendedora brasileira está melhor. E isso se relaciona com a situação favorável da macroeconomia nos últimos anos e com atuações que têm buscado capacitar o candidato a empresário para que ele tenha o máximo de informações ao abrir o seu negócio”, afirmou o diretor-técnico do Sebrae Nacional, Luiz Carlos Barboza, ao Instituto

Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP), entidade executora do estudo.

Oportunidade foi o que encontrou o empresário brasileiro Paulo Vivacqua, 36 anos, ao idealizar seu projeto final do curso de desenvolvimento de sistemas: um comércio eletrônico de artesanato brasileiro. O elogio dos professores e colegas, aliado à saída de Paulo da empresa em que trabalhava, fez o empresário amadurecer a invenção e transformá-la em seu “ganha-pão”. A loja virtual, iniciada em dezembro

Foto: Divulgação



O projeto final da faculdade foi a motivação para Paulo abrir sua empresa



**Consultora especialista em pedagogia empresarial,
Zenaide Carvalho**

de 2007, fez tanto sucesso que, oito meses depois, Paulo decidiu abrir um estabelecimento no centro de Brasília - DF, a pedido dos próprios clientes, que desejavam ver as peças antes de comprá-las.

Hoje, a quatro meses de o empreendimento completar dois anos, Paulo comemora a expansão do negócio e já vislumbra os próximos planos. “A empresa ainda está em período de maturação. O principal agora é se consolidar no mercado interno, para, então, partir para as exportações”, planeja.

No Brasil, este é o momento para reforçar as políticas públicas de apoio àqueles que seguem um sonho ou criam uma atividade. Há, por exemplo, crescente demanda por serviços, suprida com a abertura de pequenos negócios. Porém, é preciso ficar atento a uma série de cuidados na hora de abrir um novo negócio, como recomenda a consultora especialista em pedagogia empresarial, Zenaide Carvalho. “Abrir uma empresa exige dedicação integral no início. Não é só porque uma oportunidade existe no mercado que ela será boa para o empresário, ele precisa saber se tem aptidão para a atividade”, pontua.

Além disso, segundo Zenaide, para que o novo empresário tenha êxito, os primeiros passos a ser seguidos devem ser a pesquisa e a preparação do plano de negócios. “É preciso lembrar que abrir uma empresa também é arriscado. Tanto que o índice de mortalidade de empresas beira 50% nos primeiros quatro anos. Com um bom plano em mãos, o futuro

empresário terá capacidade para detectar as forças, as fraquezas, as oportunidades e as ameaças do novo empreendimento”, aconselha.

Para não errar na hora de abrir uma nova empresa, a consultora resume os dez pontos essenciais para o sucesso. São eles:

1) Ver-se trabalhando no negócio

Algumas pessoas resolvem abrir empresas somente porque ouviram dizer que o mercado está propício para tal atividade. Se o empresário não se sentir bem fazendo o que gosta, não será feliz e, conseqüentemente, seu negócio estará fadado ao fracasso. Estudo, pesquisa e desenvolvimento de habilidades gerenciais são vitais para qualquer empresário.

2) Escolher um ponto adequado ao negócio

A escolha do local é vital para a empresa. Deve-se considerar, por exemplo, se é preciso fluxo de muitas pessoas ou não, e se o valor do metro quadrado é adequado. Essa escolha deve levar em conta o conforto dos clientes e, ainda, a distribuição do produto. A venda pela internet também deve ser considerada.

3) Projetar quanto precisa para abrir a empresa

Hora de fazer as contas. É necessário que o novo empresário projete tudo o que precisará, incluindo o capital de giro, que é o investimento necessário para suprir as despesas em períodos em que ainda não há entrada em caixa. É importante considerar a compra de máquinas, instalações e reformas no ponto. A dica é projetar sempre um investimento maior, para evitar surpresas.

4) Projetar receitas

É aconselhável a pesquisa sobre o tipo de atividade que se pretende abrir, em negócios similares, para descobrir quanto é viável faturar nos meses iniciais e projetar receitas menores para, pelo menos, um ano, sem fazer muitas expectativas. Se os ganhos surpreenderem positivamente, ótimo!

5) Projetar despesas

Aluguéis, energia elétrica, custo das mercadorias vendidas, telefone, salários, contador, taxas diversas, internet, impostos, divulgação, material de escritório, remuneração dos sócios que trabalharão na empresa. Tudo isso deve ser projetado para que se tenha a real noção do quanto será preciso para manter a empresa aberta.

6) Planejar o marketing (vendas, produtos, preço dos produtos, divulgação, distribuição)

Essencial na vida de toda empresa é conhecer o marketing. Sem vendas, a empresa não existe. Para vender bem, é necessário ter políticas para escolha ou lançamento de produtos, formas de divulgação da empresa, equipe de vendas capacitada, preços adequados à estratégia da empresa e distribuição eficiente. Isso tudo para atender àqueles que farão o sucesso do empreendimento: clientes internos e externos.

7) Conhecer as necessidades legais

Empreendimentos legalizados faturam até quatro vezes mais que os informais. Consultar um bom contador, que será o braço direito do empresário na legalização do negócio, fazendo um planejamento tributário estratégico adequado à atividade, é o ideal.

8) Organizar a administração e a gestão

Sem planejamento não há perpetuação. A dica é organizar a empresa como se ela fosse futuramente transformar-se em uma franquia. Documentar tudo,

planejar o organograma, projetar a necessidade de capital humano e como mantê-lo na empresa. Elaborar a missão e a visão do empreendimento também é fundamental.

9) Pessoas

As empresas são projetadas para realizar sonhos de pessoas. Do empresário, dos clientes, de colaboradores, fornecedores e até, indiretamente, daquelas que não estão ligadas ao negócio. As empresas têm, antes de tudo, uma missão social. Por isso, deve-se pesquisar o que essas pessoas desejam e atender a esses anseios. O lucro virá como consequência.

10) Escrever isso tudo no plano de negócios

Depois de pensar nos itens anteriores, agora é a hora de colocar tudo no papel e desenvolver o plano de negócios. Por mais simples que seja, ele servirá para analisar a viabilidade de abrir a empresa, considerando momento, local e pessoas que o empresário idealizou. Se não der certo, é preciso rever tudo, item por item, e refazer o que for necessário. ■





EXAME
Uma das Melhores
para Você Trabalhar
2003/2004/2005



ADESPRO
Melhor Solução para
Sociedade de Negócios
2005



top 200
Uma das Melhores de
Setor de Aplicação
2003/2004/2005
2001/2006



FICIONÉRIOS
Categoria
Grandes Empresas
de Serviços
2004

Acesse nosso site e conheça a nova ferramenta gratuita: o Sped Consulta.

Invista em crescimento

Software Integrado de **Gestão Contábil**

ESCOLHA A NASAJON SISTEMAS

O Integratto da Nasajon é a **Melhor Solução para Gestão de Negócios** segundo a Associação Brasileira das Empresas de Tecnologia da Informação (Prêmio Assespro 2008).

Além disso, você conta com o diferencial de atendimento responsável por índices de satisfação da ordem de 98%*. Faça como mais de **15 mil empresas** em todo o Brasil. Escolha sistemas Nasajon.

CONDIÇÕES ESPECIAIS PARA CONTADORES

contabilidade, escrita fiscal, protocolo, folha de pagamento, recursos humanos,
 controle de ponto, gestão financeira, estoque, futuramento, contas a pagar e receber.





Software de confiança!

0800 021 7070 • escolha@nasajon.com.br • www.nasajon.com.br