



Civilo

Abertura de negócio exige planejamento

Começar um negócio próprio é visto por muitos candidatos a empresário como uma alternativa ao desemprego, ao baixo salário ou à insatisfação no trabalho.

Mas será que essas são razões suficientes para se abrir uma empresa? Como saber se as chances

de dar certo são boas?

Segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), cerca de 80% desses empreendimentos fracassam antes de completar cinco anos.

Diante dessa realidade, o novo empreendedor deve saber que o

sucesso irá exigir muito esforço e persistência.

Veja neste *Especial Cidadania* quais os passos iniciais para se abrir um negócio sem correr riscos desnecessários.

Nas próximas edições, saiba como planejar, formalizar e fazer crescer seu negócio.

PASSO 1

Sou mesmo um empreendedor?

Essa é a primeira pergunta que você deve se fazer ao pensar em abrir um negócio.

De acordo com o Sebrae, o empreendedor tem de ter espírito criativo e pesquisador, buscando continuamente novos caminhos e soluções, sempre tendo em vista as necessidades das pessoas. A essência do empresário de sucesso é a preocupação sempre presente com o perfeito atendimento ao cliente e com a melhoria do produto.

Enquanto a maior parte das pessoas tende a enxergar apenas dificuldades e insucessos, o empreendedor deve ser otimista, apesar das dificuldades.

Veja se você...

- Tem iniciativa
- Busca novas oportunidades
- Corre riscos, desde que calculados
- Exige qualidade e eficiência
- É persistente
- É comprometido com suas iniciativas
- Busca informações
- Estabelece metas
- É capaz de planejar e monitorar sistematicamente o seu negócio
- Tem poder de persuasão
- É capaz de formar rede de contatos
- É independente e autoconfiante
- Conta com o apoio da sua família

Fonte: Sebrae (www.sebrae.com.br/br/parasuaempresa/definaseunegocio.asp)

Você sabia?

É comum o candidato a empresário pensar que, livre dos horários rigorosos do patrão, vai trabalhar menos ou em horários mais flexíveis?

Na prática ele descobre que abrir um negócio envolve trabalho bem mais árduo e responsabilidades maiores do que em qualquer emprego, muitas vezes exigindo um grande sacrifício, dele e da sua família.

PASSO 2

Quero atuar em qual ramo e setor?

Essa é a primeira e uma das mais difíceis escolhas a serem feitas. O candidato a empresário deve conhecer o ramo de atividade e o setor pretendido, de preferência por já ter trabalhado neles. Experiência, conhecimento do assunto e uma rede de contatos serão essenciais para reduzir os riscos a níveis aceitáveis. Veja os grandes ramos de atividade:

► Indústria

Transforma matérias-primas, manualmente ou com auxílio de máquinas e ferramentas, fabricando mercadorias. Abrange diversos setores de atividade, desde o artesanato até a produção de instrumentos eletrônicos, passando por gráficas, calçados, vestuários, móveis, couros, serralheria/metalurgia e mecânica etc.

► Comércio

Vende mercadorias diretamente ao consumidor – varejista – ou compra do produtor para vender ao varejista – atacadista. São exemplos de setores do ramo: veículos, tecidos, combustíveis, ferragens, roupas, alimentos, laticínios, armário.

► Serviços

Oferecem o próprio trabalho ao consumidor. É o caso das lavanderias, hospitais, escolas etc. O serviço pode ser prestado nos setores de alimentação, transporte, turismo, saúde, educação e lazer, entre outros.

Como ter uma idéia de negócio?

Pesquise, estude, observe as atividades e pessoas ao seu redor. Um bom começo pode ser uma visita às idéias do Sebrae (www.sebrae.com.br/br/parasuaempresa/ideiasdenegocios.asp).

PASSO 3

Qual o tipo de negócio que desejo abrir?

Qual o formato de negócio mais adequado e compatível com a sua necessidade, conhecimento e disponibilidade?

► Franquia

Franquia é o sistema pelo qual o franqueador cede ao franqueado os direitos de uso da sua marca ou patente e a distribuição exclusiva ou semi-exclusiva dos produtos ou serviços registrados por ele. É comum o franqueador ceder também a tecnologia de implantação e de administração de negócio, mediante pagamento.

Existem vários tipos de relação entre franqueado e franqueador e vários estágios de desenvolvimento de uma franquia. Quanto mais consolidada, menor o risco e maior o controle do franqueador sobre o franqueado.

Antes de investir, é fundamental conhecer todos os aspectos da franquia, tomando cuidado especial em relação às taxas a serem pagas. Procure a Associação Brasileira de Franchising (ABF) para saber mais e observe o mercado, buscando encontrar entre as melhores oportunidades aquelas que mais se aproximam de seu perfil e perspectivas.

É importante conhecer os manuais de instrução e obter informações de outros franqueados e da própria ABF. Evite fechar negócio através de intermediários, como escritórios de corretagem, seja cauteloso com franquias que não cobram taxas e não se esqueça de submeter o contrato a um advogado antes de assiná-lo.

► Empresa familiar

Por envolver toda a família, ao mesmo tempo em que é beneficiada pela união e lealdade, pode ser contaminada pelas relações familiares. Exige conhecimento de ferramentas de gestão, planejamento e monitoramento.

► Escritório em casa

As maiores oportunidades estão

nos seguintes setores: contabilidade, cosméticos, alimentos, confecções, publicidade, computação gráfica e consultorias em geral.

As principais vantagens são: mais qualidade de vida, maior independência e iniciativa, redução de custos (empregados, alimentação, transporte, aluguéis, telefones etc.), rendimentos maiores que os de empregos e facilidade de mudança do ramo de atividade, caso haja insucesso.

Já as desvantagens são: perda de privacidade, confusão entre trabalho e lazer, tendência ao isolamento social, desatualização em conhecimentos gerenciais, dificuldades para evitar sobrecarga de trabalho, interferências de assuntos domésticos e dificuldade de obtenção de crédito, em caso de empresa informal.

► Comércio eletrônico

Para o Sebrae, a maior vantagem dos negócios pela internet é que as empresas não precisam ser gigantes para competir porque pode-se vender para clientes de qualquer lugar, 24 horas por dia, com custos reduzidos.

Mas essa atividade tem uma lógica própria e exige conhecimento especializado. É necessário ter uma estrutura empresarial e cuidar especialmente da logística, que é a ciência de fazer chegar o produto certo, na quantidade, lugar e tempo certos, com o mínimo custo.

► Empresa individual

Nesse tipo de empresa, a independência é total e os riscos, mais altos, embora os custos possam ser bem menores. Mesmo pequena, nenhum item do planejamento deve faltar.

► Sociedade

Aqui, além de planejar, é preciso estabelecer regras claras. O contrato social deve ser redigido com cuidado para evitar desgastes futuros. É recomendável procurar um advogado na hora de formalizar a empresa.

Saiba mais

Sebrae Nacional
SEPN Quadra 515, lote 3, bloco C
Asa Norte - Brasília (DF) CEP 70770-530
(61) 3348-7100/7128 Fax 3347-3581
www.sebrae.com.br
Unidades do Sebrae
www.sebrae.com.br/br/falecomsebrae/index.asp

Associação Brasileira de Franchising (ABF)
Av. Brig. Faria Lima, 1739, 3º andar - Jardim Paulistano
São Paulo (SP) - CEP 01452-001
(11) 3814-4200 - Fax 3817-5986
www.abf.com.br

Você é totalmente responsável pelo cliente que cativa

O único resultado aceitável de um negócio é o "ganha-ganha": comprador e vendedor satisfeitos. Ao começar um negócio tenha em mente a responsabilidade que lhe cabe pelas expectativas do cliente.