

ABRIR SEU NEGÓCIO

INFORME SETORIAL

O que o empreendedor precisa saber antes de abrir seu negócio

O planejamento passa por questões básicas, como separar contas pessoal e profissional, e pelo estudo profundo do setor de atuação.

O Estado de S. Paulo.

Pode parecer romântico ou até mesmo poético, mas não é. Um aspirante a empreendedor quando começa a pensar na empresa que pretende montar precisa responder às seguintes perguntas, de acordo com os especialistas consultados pelo Estadão: Quem eu sou? Para onde vou? Como chego lá? O que eu gosto de fazer?

Partindo da última pergunta, é essencial saber o que a pessoa gosta de fazer, pois há uma tendência maior de o negócio dar certo se o indivíduo exerce algo que lhe satisfaça. O gerente de relacionamento com o cliente do Sebrae Enio Pinto explica que existem alguns processos que podem ser seguidos, antes mesmo de embarcar de vez nos negócios. Primeiro a pessoa pode listar o que gosta de fazer e, dentro dos temas, avaliar onde é competente. “Onde eu sou melhor do que a média?”

A partir daí, deve-se estudar se existe demanda da comunidade para aquele produto ou serviço, ou seja, será que as pessoas pagariam por isso? Além disso, o ideal é sempre testar. “A recomendação é: sonhe grande, comece pequeno e cresça

rápido”, diz Enio. Antes de sair efetivamente para a rua ou de montar um ponto físico, faça um protótipo.

Se a pessoa gosta de cozinhar, ressalta ele, vale montar algo em casa, vender para vizinhos, dentro do próprio quintal. Isso ajuda a praticar habilidades e ver se pode dar certo. “No papel, a pessoa precisa fazer um plano de negócios e depois colocar na rua”, completa o gerente do Sebrae.

Essa etapa do plano de negócios é essencial para que uma estrutura seja montada. A professora do Senac São Paulo Giovana Cunto, que dá aulas em curso especializado em empreendedorismo para pequenos negócios, pondera que o plano é o que vai diminuir a distância entre o sonho do empreendedor e a implementação do negócio. A partir do momento que a pessoa consegue traçar um mapa do percurso que irá percorrer, descrevendo o passo a passo, é possível minimizar as chances de erro.

Um bom plano de negócios, diz Giovana, aperfeiçoa a ideia, tornando-a clara. “Facilita a apresentação da empresa a sua equipe, aos fornecedores e potenciais clientes. Além de analisar os pontos fortes e fracos do negócio e avaliar o empreendimento por meio da comparação entre o que foi previsto e o que efetivamente foi realizado.”

Segundo Giovana, uma das dificuldades ao se tornar “pessoa jurídica” é o planejamento – ou a falta dele. Quando o empreendimento é iniciado por necessidade, e não por um desejo, como acontece em casos de demissões, por exemplo, o tempo para planejamento é escasso, e a pessoa física quer poder tirar o mais rapidamente possível um sustento daquele negócio.

Foi o que ocorreu com Priscilla Tavares da Costa Matos, de 31 anos, e com o marido, Thiago Macedo da Costa, de 38 anos. Ele perdeu o emprego na pandemia,

em meados de 2020, e ela, em 2021. Na mesma época, Pryscilla engravidou. Com tudo isso, decidiram empreender. Como já havia vendido salgados anteriormente para ter um complemento de renda, resolveu arriscar e começou a vender banoffees.

“No primeiro momento, ensinei meu marido a fazer a torta e, quando eu também perdi o emprego, passei a trabalhar junto no negócio. Começou como necessidade, mas agora é a nossa única fonte de renda.”

Pryscilla já tinha feito um curso de confeitaria no Senac São Paulo, o que a ajudou para a confecção das tortas. Mas a produção não era nem de longe a maior dificuldade do início. Para ela, as partes administrativa e de marketing eram muito complicadas. Por isso, ela procurou outro curso na mesma entidade.

A educação continuada é outro ponto destacado por especialistas. O ideal é sempre ter uma capacitação que possa ser aplicada ao negócio que está sendo iniciado. Caso tenha montado um restaurante, por exemplo, não basta saber e gostar de cozinhar. É necessário fazer fluxo de caixa e separar as contas pessoais do empreendimento.

Esse empecilho apareceu na vida de Pryscilla. De início, ela não conseguia investir no negócio. O dinheiro das vendas era usado para despesas da casa. Mas, com os cursos que buscou e a experiência que foi adquirindo, os problemas foram sendo sanados. Hoje eles estão às vésperas de inaugurar um ponto físico em São Paulo.

Essa parte financeira acaba sendo um entrave na vida do empreendedor, tanto do negócio quanto no lado pessoal. Para o empreendimento, há duas possibilidades: pegar crédito ou arrumar um sócio. Nos primeiros passos do empreendedor, o que acaba pesando muito é a insegurança pessoal. O vice-presidente de Canais e Novos Negócios da Contabilizei, Guilherme Soares, diz que muitas pessoas acabam desistindo do negócio porque a parte pessoal fica atrapalhada. “Nos primeiros três

meses, a receita é irregular. Aí a pessoa se desespera e quer arrumar renda de qualquer forma. Uma dica é tentar se preparar para o período.”

Núcleo de Inteligência – ADECE/SEDET

Edição 520 – Em 02 de agosto de 2022

Os textos do conteúdo exposto neste informativo não são de autoria do Governo do Estado do Ceará.