

MANUAL DO EMPREENDEDOR



A **cartilha** para quem
vai **montar** um
negócio novo!

9.

9. Qual o prazo ideal para o retorno do investimento?

A resposta esperada, para esta pergunta, poderia ser:

- O quanto antes melhor!

Porém, na verdade, não existe um prazo de retorno ideal para um empreendimento. Existe sim um limite de aporte de capital por parte do empreendedor, que dependerá exclusivamente das suas possibilidades financeiras, ou de um investidor, que poderá ser um sócio, ou outra pessoa ou instituição que acredita no potencial da futura empresa.

Enquanto a empresa não conseguir obter um saldo suficiente para cobrir as despesas, ou se este valor for muito pequeno, o empreendedor terá que realizar constantes subsídios financeiros, o que poderá esgotar as suas reservas financeiras ao longo do tempo, afetando não somente o negócio, como também a sua vida pessoal.

Portanto, mantenha total controle sobre o fluxo de caixa, pois este instrumento poderá avisar, com a antecedência necessária, as oscilações financeiras.



Vamos exemplificar: um empreendedor teve a idéia de montar uma sorveteria em uma cidade do interior de São Paulo, principalmente porque percebeu que os dias de calor estão cada vez mais constantes, e que ele próprio gostava de um bom sorvete.

Todavia, sabendo que seu sentimento pessoal não era suficiente para caracterizar a oportunidade, procurou, primeiramente, identificar na cidade os locais nos quais estavam localizadas as principais sorveterias. Para conseguir essas informações procurou diversas fontes e descobriu que em um bairro de grande densidade populacional e poder aquisitivo médio, não havia nenhuma sorveteria. Imaginou então que talvez fosse menos arriscado iniciar um novo negócio distante de concorrentes.

Decidiu, então, concentrar sua ação de levantamento de informações do bairro. Todos os dias, ele se dirigia para lá e conversava com algum morador.... Em uma dessas conversas, conheceu um líder de uma associação de moradores, que facilitou o acesso do empreendedor a uma reunião, na qual ele pôde até distribuir um questionário de perguntas frequentes sobre a opinião das pessoas em relação ao negócio.

O resultado: ele se convenceu de que sua idéia inicial significava um negócio em potencial. Podia então abrir a empresa? Não, ele sabia também que deveria verificar a viabilidade do negócio e que mesmo uma boa oportunidade, pode não ser viável. O plano de negócios é uma ferramenta interessante para esta análise. Em nosso blog temos um guia completo para você, basta clicar [aqui](#) para fazer o download.



10.

O que significa uma oportunidade de negócio?

Uma oportunidade de negócio existe quando a oferta de um produto ou serviço encontra-se com a necessidade ou desejo de alguém disposto a pagar por eles. Portanto, antes de tudo, o empreendedor deve estar convencido da existência de uma oportunidade de negócio. Para este convencimento, é importante caracterizar a oportunidade através de uma imersão no mercado e nas características do tipo de negócio que ele pretende desenvolver.

11.

Qual é o procedimento para se alugar um imóvel para a empresa?

A escolha de um bom ponto comercial é fundamental para o sucesso do seu negócio, sejam indústria, comércio ou serviço. Inicialmente, faça um bom planejamento do seu futuro negócio para saber que tipo de imóvel será necessário para a sua atividade.

Negocie o valor do aluguel, data de pagamento, prazo de locação e demais cláusulas com o locador, na forma e condições compatíveis com o empreendimento, considerando o tempo de retorno do investimento.

Para a escolha do imóvel, verifique se o local do ponto comercial atinge o público desejado

- em caso de comércio ou serviços - ou se favorece o escoamento das mercadorias para os locais de destino, caso seja indústria.

Veja se há serviços de transporte público para clientes e empregados, facilidade de acesso para carros, estacionamento de veículos, local para carga e descarga de mercadorias. Se o imóvel possui força elétrica que atenda às necessidades da atividade, se há incidência de enchentes no local e na região.

Enfim, examine as condições do imóvel a fim de adaptá-lo ao exercício da atividade pretendida. Mas, lembre-se de que qualquer reforma a ser feita no imóvel dependerá de autorização expressa do proprietário e, normalmente, da aprovação do projeto pela Prefeitura Municipal.

Você também deverá verificar na Prefeitura:

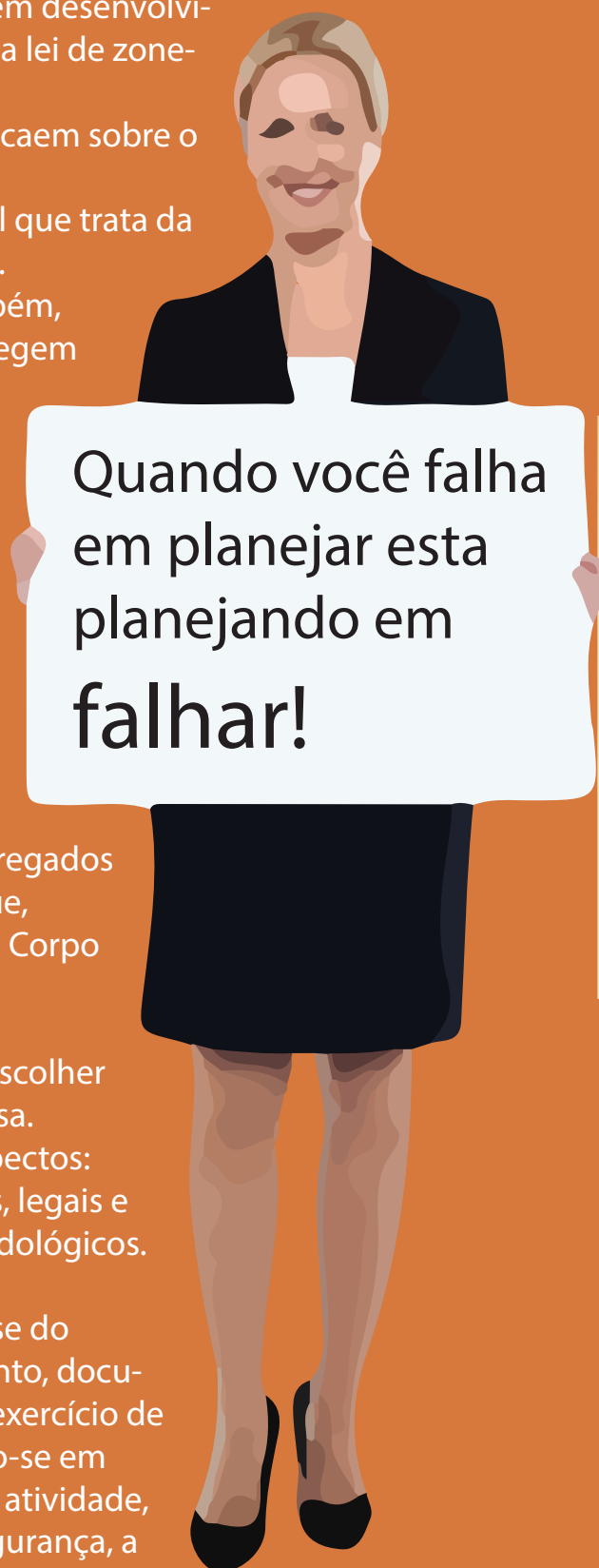
- se o imóvel está regularizado;
- se as atividades a serem desenvolvidas no local respeitam a lei de zoneamento do município;
- se os impostos que recaem sobre o imóvel estão em dia;
- a legislação municipal que trata da instalação de anúncios.

É preciso verificar também, junto aos órgãos que regem as normas para o tipo de atividade que quer desenvolver no local. É importante ressaltar que as atividades relacionadas à saúde, tais como: bares, restaurantes, farmácias, etc., dependem de alvarás de departamentos governamentais que são encarregados de fiscalizá-los. Verifique, ainda, as exigências do Corpo de Bombeiros.

Não tenha pressa em escolher o local para sua empresa. Considere todos os aspectos: financeiros, ambientais, legais e principalmente, mercadológicos.

20 É importante lembrar-se do Alvará de Funcionamento, documento que autoriza o exercício de uma atividade, levando-se em conta o local, o tipo de atividade, o meio ambiente, a segurança, a moralidade, o sossego público, etc. Nenhum imóvel poderá ser ocupado ou utilizado para instalação e funcionamento de usos não-residenciais sem prévia emissão, pela Prefeitura, da licença correspondente, sem a qual será considerado em situação irregular. A licença de funcionamento deverá estar afixada em local visível ao público.

Portanto, fique atento a todas essas questões, antes de escolher seu ponto comercial, para que depois não tenha que fechá-lo devido a alguma irregularidade.



12. Qual é o procedimento para registrar a marca da empresa?

O empresário deve seguir os seguintes procedimentos:

- Realizar o depósito da marca junto ao órgão regulamentador, preenchendo os formulários oficiais, seguindo as normas e as regras da instituição, quanto aos valores das taxas, datas e outras obrigações.
- Aguardar o exame formal da marca.
- Solicitar a publicação do pedido para manifestação.
- Aguardar a publicação do deferimento do prazo para o pagamento da taxa.
- Aguardar a concessão do registro pela entidade.

13. Quais são os procedimentos para se contratar um empregado?

Ao admitir um empregado, o empregador deverá solicitar a entrega dos documentos pertinentes de acordo a legislação de cada país. Procure um bom contador e se inteire completamente de todas as exigências legais. Contratar um empregado gera riscos que muitas vezes nem imaginamos que possam haver como, acidentes de trabalho, obrigações quanto a impostos, pagamento de férias e 13º salário, e muitas outras que podem onerar seu negócio no futuro.

Conforme o ramo de atuação serão as estratégias necessárias na hora de documentar a contratação. Jamais tome qualquer ação de contratação sem estar devidamente regulamentado e regularizado.



14. Como controlar o meu estoque?

A empresa que tem necessidade de fazer estoque para poder realizar melhor as suas vendas deve ter a atenção redobrada, no mínimo em relação a dois fatores:

- Não podem faltar produtos.
- Não podem sobrar produtos em demasia.

Essa é a essência dos estoques nas empresas: o suprimento da quantidade de produtos que o mercado, entenda-se cliente, deseja adquirir de imediato.

Portanto, é mais eficiente, ter a quantidade ideal da demanda, quando se tem planejamento, ou seja, quando o empresário estabelece as seguintes metas:

- Previsão de vendas para os vários períodos do ano.
- Previsão de compras necessárias para atender as expectativas de vendas.
- Previsão do estoque mínimo - que estará representando o estoque de segurança

- e que leva em consideração, entre outras questões, o tempo que a empresa tem que esperar para receber as compras realizadas e quando é o caso, também o tempo de produção.

O planejamento de vendas e de compras, também deve indicar as ações de venda que devem ser implementadas para garantirem que o que foi previsto de fato aconteça. Não dá para planejar e apenas ficar esperando acontecer. Faça acontecer o que foi planejado.

O planejamento adequado do estoque pode significar mais recursos financeiros para a empresa, ou seja, o capital de giro pode ser utilizado para outras ações empresariais, como incrementar a propaganda e a publicidade da sua empresa.

Tenha o que foi planejado como um desafio de vendas a ser conquistado por todos na empresa, inclusive se lembrar de pensar nas ações que contribuam ainda mais para a venda de tudo o que é adquirido, como promoções de vendas, por exemplo.

Antes mesmo de terminar o período correspondente ao planejamento, seja, um mês, um trimestre, etc., acompanhe como as vendas estão se comportando e que outros fatores podem estar influenciando. Não deixe para pensar no problema somente após a sua ocorrência, e se está se percebendo o risco de sobrar em estoque mais do que o previsto, é preciso agir com antecedência e promo-



ver estratégias que ao menos minimizem o problema, ou seja, diminuam as sobras excessivas de estoque. Entende-se por excessiva toda a quantidade que ultrapassar o volume mínimo de estoque.

Vale o esforço para efetivar os controles de estoque, pois isto estará contribuindo para que os lucros gerados nas vendas não fiquem por muito tempo retidos e desvalorizados nos estoques.

15. Como utilizar a mão-de-obra terceirizada?

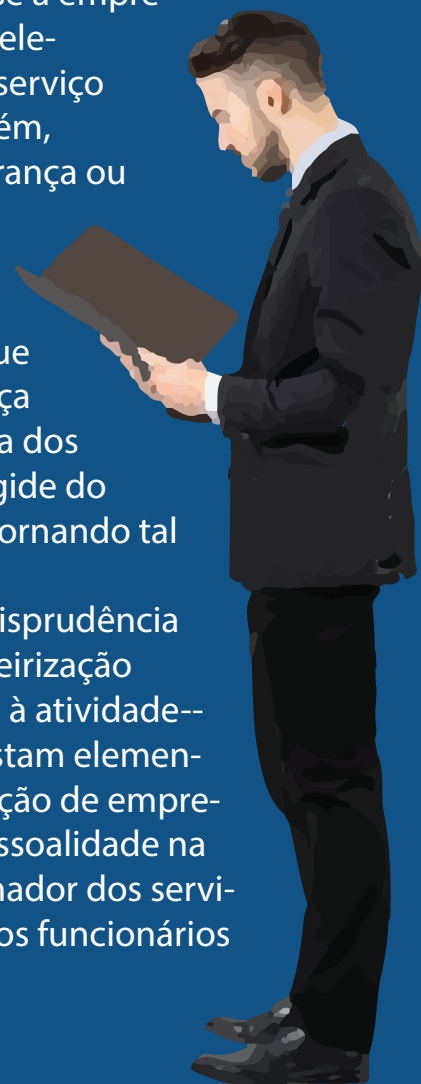
A forma de contratação de empregados está, a cada dia, mais diversificada.

Uma das formas de contratação com a qual nos deparamos frequentemente, principalmente nos grandes centros urbanos, é aquela conhecida como “terceirização de mão-de-obra” ou “contratação de serviços terceirizados”. Essa forma de contratação contribui com o decréscimo do índice de desemprego, proporcionando um maior número de vagas no mercado de trabalho, sendo, por conseguinte, benéfica para os trabalhadores. Ela possibilita, ainda, a redução nos custos provenientes dos encargos previdenciários e trabalhistas.

A terceirização da mão-de-obra exige, porém, certos cuidados, que deverão ser tomados pela empresa tomadora dos serviços, no ato da contratação da empresa fornecedora da mão-de-obra.

Inicialmente, a empresa tomadora nunca poderá terceirizar a atividade diretamente ligada à sua atividade-fim (objeto social da empresa), ou seja, se a empresa interessada for uma empresa de telemarketing, não poderá terceirizar o serviço de atendente de telemarketing, porém, poderá terceirizar o serviço de segurança ou limpeza, por exemplo. A terceirização dos serviços diretamente ligados à atividade-fim da empresa tomadora dos serviços faz com que a mesma seja considerada pela justiça trabalhista como a real empregadora dos trabalhadores terceirizados, sob a égide do princípio da primazia da realidade, tornando tal contrato nulo.

Tanto os doutrinadores quanto a jurisprudência firmam entendimento de que a terceirização somente é lícita quando é associada à atividade-meio da empresa e desde que inexistam elementos capazes de caracterizarem a relação de emprego, tais como a subordinação e a pessoalidade na prestação dos serviços. Assim, o tomador dos serviços não poderá dar ordens diretas aos funcionários



da empresa contratada, nem tampouco atribuir tarefas ou exigir o cumprimento do horário de trabalho, como se fossem seus empregados, sob pena de ser considerado o real empregador, sendo decretada, neste caso, a fraude na terceirização da atividade.

A empresa interessada em terceirizar qualquer atividade-- meio deve, ainda, informar-se à cerca da idoneidade da empresa fornecedora da mão-de-obra, bem como, fiscalizar o fiel cumprimento do contrato celebrado, como, por exemplo, saber se os empregados estão recebendo seus salários de forma correta, ou ainda, se as verbas fundiárias estão sendo depositadas em dia, etc.

16.

Como incentivar a minha equipe de funcionários?

Quando um cliente chega a uma empresa, a diferença proporcionada pela atuação em equipe é sentida já no próprio ambiente, caracterizado por profissionais entusiasmados, otimistas e dinâmicos e reflete-se em todos os processos, desde a anotação clara de um simples recado, até a busca de auxílio junto a um colega de trabalho, quando não se tem certeza de uma informação a ser passada para o cliente. E essa diferença contribui, e muito, para a realização de negócios. Essa atmosfera de equipe, de confiança e de compartilhamento, é conseguida por um árduo trabalho de liderança, capaz de conciliar os aspectos individuais dos profissionais com as expectativas da empresa e dos clientes. E cada empresa tem o seu estilo, as suas peculiaridades. Assim, não existe uma receita pronta. Entretanto, algumas práticas podem ser inspiradoras para o desenvolvimento de equipes vencedoras:

- Definição de metas: saber aonde se quer chegar.
- Praticar constantemente o “feedback”: uma palavra colocada de forma correta faz toda a diferença; comunicação é tudo.
- Reconhecimento: satisfação pessoal e profissional.
- Liberdade para pedir ajuda: a importância da confiança.
- Delegar responsabilidades e apoiar realizações: autonomia e tomada de decisão.

Essas práticas de equipes vencedoras deixam claros os benefícios para a organização, principalmente no que diz respeito à melhoria das condições para realização de negócios, ao aumento da sinergia entre os funcionários, à melhoria no ambiente de trabalho e ao aumento da satisfação dos clientes.

Por outro lado, as empresas que não atuam com o sentido de equipe têm maior propensão para desenvolverem aspectos como burocracia interna e confusão, em uma atmosfera de desconfiança e individualismo, o que pode influenciar negativamente em seu relacionamento com os clientes, diminuindo as suas condições de competitividade.



É por isso que desenvolver as equipes nas organizações é tão importante no acirrado mercado contemporâneo. Formando uma equipe de alta performance.

- Trabalhar efetivamente em Equipe.
- Compartilhar as visões de futuro com os colaboradores, parceiros e fornecedores.
- Dialogar aberta e francamente com todas as pessoas envolvidas.
- Aceitar, implementar e valorizar as boas ideias que frequentemente acontecem nas empresas.
- Delegar autoridade e responsabilidades para que a equipe consiga trabalhar unida e coesa.
- Alternar a chefia dos trabalhos conforme as competências exigidas em cada caso e ocasião.
- Capacitar e valorizar o conhecimento de todos.
- Estimular o trabalho em equipe e buscar o comprometimento de todas as pessoas na empresa e outras mais.

Muito bem desta forma chegamos ao fim do segundo volume sobre perguntas frequentes que os empresários deveriam saber. Na próxima semana estaremos publicando o volume 03. Aguarde!

Um grande abraço e até a próxima semana.



Solte sua imaginação, **Nós imprimimos!**



0673-221530
0983-286189