

Antes de empree



Shutterstock/Latinstock

O sonho de ser seu próprio chefe é mais trabalhoso do que pode parecer.

Abrir uma empresa exige planejamento, pesquisa de mercado e, claro, dinheiro.

Costuma-se dizer que brasileiro é um empreendedor nato. Mas, para um empreendimento vingar, não basta ter tino para os negócios, nem mesmo uma boa ideia é garantia de sucesso. É preciso ponderar uma série de aspectos jurídicos, financeiros e mercadológicos, por exemplo. Entretanto, ainda que você levante todas essas questões, antes de enveredar pelo sonho de ser seu próprio chefe é preciso pensar em seus objetivos de vida.

Considere, por exemplo, a seguinte situação: você quer abrir um negócio porque deseja ganhar mais do que seu emprego atual ou trabalhar menos horas do que o habitual. Mas, ao planejar tudo, chega à conclusão de que nenhum desses dois objetivos será alcançado. Nesse caso, não vale a pena a tentativa.

Mas se ao final do planejamento você concluir que vai conseguir atingir seus objetivos, siga em frente, o esforço pode ser recompensado.

Comece com um projeto

Segundo um estudo do Banco Mundial, o tempo para se abrir uma empresa no Brasil é um dos maiores do mundo. O que significa que você vai encontrar burocracia, lentidão e uma papelada sem fim. Mas vamos deixar isso para depois. Primeiro você precisa de um projeto, onde decisões importantes precisarão ser tomadas. A primeira delas é definir qual o tipo de serviço ou produto que você vai oferecer. Só considere opções que realmente conheça. Se ainda não conhece, recomendamos esperar um pouco mais para aprender, dominar o assunto e só

nder, planeje

FRANQUIA

Também oferece riscos e vantagens

■ Uma alternativa interessante para quem deseja ter seu próprio negócio é optar por uma franquia. Uma empresa (franqueadora) cede à outra empresa (franqueada) o direito de uso de marca ou patente, a distribuição exclusiva ou semiexclusiva de produtos ou serviços e, eventualmente, também, o direito de uso de tecnologia de implantação e administração de negócios.

■ Antes de optar por uma franquia, você deve considerar que, por um lado, irá iniciar um negócio com uma marca já consolidada no mercado, por outro, você poderá ter pouca flexibilidade, inclusive na localização da empresa. Mas saiba que, embora a franqueadora ofereça bastante *know-how* e orientações para abertura e manutenção do empreendimento, isso não é garantia de sucesso.

“ Não montem um negócio por montar. Busquem informações. E avaliem bem o mercado no qual pretendem ingressar.

Flávio Marchito

Franqueado
Cacau Show
Santo Antônio
de Pádua/RJ



Quando decidiu se tornar empresário?

Foi por acaso. Em 2002, após terminar a faculdade de administração, um primo farmacêutico perguntou se eu não queria comprar uma farmácia. Topei o desafio.

Além da farmácia, você possui uma franquia. Por que decidiu por uma franquia?

No final de 2009, procurava uma oportunidade para montar um outro negócio, pois já tinha percebido que o ramo farmacêutico estava saturado na minha cidade. Fui apresentado à Cacau Show por um amigo, gostei da ideia e fui buscar mais informações com a própria franqueadora e também com alguns franqueados. Busquei, ainda, informações sobre o mercado local. O somatório disso me permitiu concluir pela viabilidade do empreendimento.

Franquia ou empreender por conta própria?

Empreender por conta própria permite

que você faça as coisas da forma que acredita serem as melhores, permite ousar. Na franquia, suas ações muitas vezes estão amarradas pelos processos, pela padronização. Em compensação, a franquia te oferece todo *know-how* e *expertise* de uma grande rede, que provavelmente permitirá que você erre menos.

Você se preparou para ser empresário?

Fiz cursos depois de já ter me tornado empresário. Mas realizei pesquisas de mercado tanto para abrir a franquia quanto para comprar a farmácia.

Como empresário, que orientações de gestão você tem para dar?

Não montem um negócio por montar, busquem informações e avaliem bem o mercado no qual pretendem ingressar. E nunca parem de buscar conhecimento. Sempre é possível aprender algo novo.

assim dar prosseguimento ao processo. Definido o produto ou serviço, é preciso decidir quem é seu público-alvo, ou seja, que tipos de consumidores estarão mais propensos a consumir o que você está oferecendo. Se são pessoas com maior poder aquisitivo ou não, faixa etária, gênero, tudo deve ser levado em conta. Além da clientela, é importante identificar quem serão seus futuros fornecedores ou prestadores de serviços.

Com base em todas essas informações, fica mais fácil definir a localização do seu empreendimento, assim como a quantidade e variedade de produtos ou serviço a ser produzida e oferecida. Na hora de escolher o local do negócio, é importante definir se o espaço será grande ou pequeno, por exemplo, o que pode fazer uma diferença considerável nos custos.

APURE QUAL É A DEMANDA DO MERCADO PELO PRODUTO OU SERVIÇO QUE VOCÊ VAI OFERECER

Ideal é usar capital próprio

A origem do dinheiro que você vai usar é uma questão extremamente importante. Em geral, a dúvida é pedir um empréstimo ou investir uma quantia até que ela atinja o suficiente para pagar tudo com capital próprio. Para se definir isso, é essencial listar as fontes de empréstimo disponíveis, verificar que condições cada instituição oferece em relação aos juros,

prazos, burocracia, etc. O ideal mesmo é abrir a empresa somente com capital próprio, o que muitas vezes é impossível por demandar muito tempo para acontecer. Por isso, a maioria dos empresários optam por ter uma parte da empresa com capital próprio e outra de terceiros. Caso você faça essa opção, tome muito cuidado com esses financiamentos. Não dá para contar com previsões muito otimistas e acabar se endividando seriamente. Há restrições de empréstimos para empresas que foram abertas recentemente e com pouco tempo de conta, por falta de garantias de que o negócio vai dar certo.

Já que estamos falando em dinheiro, outra questão de ordem financeira que deve ser identificada é sobre o capital de giro que sua empresa deve ter, que é aquela reserva em



TODAS AS ETAPAS SÃO OBRIGATÓRIAS

EXIGÊNCIAS LEGAIS PARA ABRIR UMA EMPRESA

Busca prévia de local e do nome da empresa

■ Seja qual for o sistema da sua empresa, você deve fazer a busca prévia de local, para ter um alvará da prefeitura autorizando o exercício da atividade naquele local, e a busca de nome, para verificar se existe ou não uma empresa com nome idêntico ao que você escolheu.

Empreendedor individual

■ Preencha um formulário chamado Requerimento Empresário e entregue na Junta Comercial do seu estado. Você poderá comprá-lo em uma papelaria ou imprimir no site do órgão.

Sociedade limitada

■ Faça um Contrato Social e registre na Junta Comercial do seu estado. Lembre-se: o contrato social deve ser feito e assinado por um advogado.

Solicite o CNPJ

■ Após a resposta da Junta Comercial, procure o Ministério da Fazenda para conseguir um CNPJ. Ele é obrigatório.

Inscrição Estadual

■ Para alguns empreendimentos, exige-se a Inscrição Estadual, que é obtida na Secretaria Estadual de Fazenda. Empresários individuais que pratiquem operações alcançadas pelo ICMS também devem fazer essa inscrição.

Inscrição Municipal

■ É o conhecido Alvará de Funcionamento, que deverá ser solicitado na Prefeitura. Ele funciona como uma licença concedida pela Prefeitura permitindo a localização e o funcionamento do estabelecimento.

▶ dinheiro para sustentar o dia a dia do empreendimento. Ainda na esfera financeira, você deve considerar a evolução do capital e do patrimônio, o índice de liquidez (mede o quanto do patrimônio da empresa é de rápida conversão em dinheiro), o grau de endividamento, a capacidade de pagamento dos empréstimos, entre outros. Lembre-se: o planejamento financeiro precisa ter um cronograma próprio, já que os custos nem sempre são acompanhados da implementação imediata do projeto.

Seu projeto de negócio deve conter ainda os aspectos contábeis, como plano de contas, escrituração dos livros, instrumentos de controle durante a fase de implementação e, depois, na fase de operação.

Não se esqueça das questões administrativas. É onde mais se dedica tempo, pois estão relacionadas às decisões mais imediatas que irão influenciar no desempenho da empresa. Nesse momento, você deve analisar a estrutura organizacional que a empresa pede, quantos funcionários irá contratar, suas funções, grau de escolaridade, faixa salarial, fornecedores, custos, logística.

Faça uma pesquisa de mercado

Paralelamente a toda a lista de procedimentos que citamos até agora, é fundamental apurar qual é a demanda do mercado pelo produto ou serviço que você deseja oferecer. O primeiro movimento é conhecer quem são

ANTES DE ABRIR UM NEGÓCIO, REFLITA SOBRE QUAIS SÃO SEUS OBJETIVOS DE VIDA



Só para associados

👉 Em nosso site, você conhecerá um pouco mais sobre empreendedor individual e autônomo

www.proteste.org.br/negocio-proprio/empreendedor-individual

seus concorrentes e o poder de mercado deles. Analise se a fatia que você deseja atingir tem um excesso de demanda daquilo que será ofertado pela sua empresa ou se o seu empreendimento vai oferecer um diferencial em relação aos concorrentes.

O método mais comum para apurar essas coisas é a pesquisa de mercado. Através dela você poderá identificar quais são as carências, as preferências e a tendência de pagamento do público que deseja atingir. Normalmente, esse tipo de pesquisa é feito com aplicação de questionário junto ao público-alvo, e as perguntas devem ser formuladas de modo que você possa guiar suas ações na empreitada.

Existem técnicas para realizar uma pesquisa de mercado que vão além do que está dito aqui. Porém, você mesmo pode fazê-la, estudando mais sobre o assunto, e também pode contratar uma consultoria especializada. Existem consultorias para todos os bolsos, sendo inclusive oferecidas por empresas júniores em universidades, a preços mais acessíveis.

Você não precisa ter sócios

Existem várias formas de se tornar um empresário no Brasil, segundo o Código Civil. Você pode optar em ser um *empreendedor individual* (sem a participação de um ou mais sócios) ou abrir um *sociedade empresária* (um ou mais sócios). Esta pode ser constituída de diversas maneiras, como sociedade limitada, sociedade

anônima ou sociedade simples. Cada uma possui sua burocracia particular (*confira na página ao lado as exigências para empreendedor individual e sociedade limitada*).

O empresário individual é aquele que exerce pessoalmente suas atividades, sua empresa é constituída por uma única pessoa, o capital não é inferior a cem vezes o maior salário-mínimo vigente no país e sua responsabilidade é limitada ao patrimônio da empresa.

O empreendedor individual pode se enquadrar como microempresário individual, microempresas e empresas de pequeno porte. Já a sociedade limitada insere-se apenas nos dois últimos casos, o que concede tratamento diferenciado no recolhimento de impostos, obrigações trabalhistas e previdenciárias, entre outros. A sociedade limitada reúne um ou mais sócios, onde cada um responde pelo valor limite de sua cota. A exclusão de um dos sócios pode ocorrer quando ele não cumprir sua parte do contrato ou quando colocar em risco a existência da empresa, por exemplo.

Apesar de termos reunido aqui muitas orientações sobre como abrir um negócio, há outras decisões a serem tomadas e atitudes que podem ajudar na realização dessa empreitada. Uma delas é fazer cursos de gestão, como os oferecidos pelo Sebrae (0800-570-0800). Planeje-se, atualize-se e boa sorte. ■

NÃO SE ESQUEÇA DAS QUESTÕES ADMINISTRATIVAS. É ONDE SE DEDICA MAIS TEMPO DE TRABALHO



Tatiana Maia

Dona da
Makemake
Rio de Janeiro/RJ

“Abri a Makemake em abril de 2011. É uma empresa de comunicação e planejamento estratégico que oferece 16 serviços, entre eles pesquisa de reputação corporativa, planejamento estratégico de comunicação, elaboração de planos de negócios e de projetos culturais e elaboração de relatórios de sustentabilidade. Antes de definir o que minha empresa iria oferecer, eu fiz uma extensa pesquisa sobre os serviços oferecidos pelas concorrentes e sobre o mercado de comunicação, em busca de brechas. Nessa pesquisa, detectei que muitas empresas prestam serviços operacionais, mas poucas se dedicam à estratégia, que é o meu forte. No geral, não tive dificuldades em abrir a empresa. Entreguei a papelada solicitada para minha contadora e ela cuidou de tudo. Levou cerca de um mês para que eu tivesse o CNPJ. O mais complicado foi conseguir abrir a conta para a empresa. Muitas agências bancárias não possuem gerentes para pessoa jurídica. Outra dificuldade foi encontrar um nome e um domínio de site para a empresa. Ele precisa ser original, para não ter outras empresas já registradas com o mesmo nome. Terminada a parte burocrática, o próximo desafio foi encontrar clientes. É preciso saber direito qual público-alvo se quer alcançar e ir em busca dele. Essa parte é pior do que toda a burocracia.

NÃO DESRESPEITE O CONSUMIDOR

■ Ao abrir um negócio, tenha sempre em mente seus objetivos. Se não for atingi-los, reavalie. E se for o caso, desista da ideia.

■ Faça um projeto levando em consideração aspectos legais: jurídicos, econômicos, financeiros, administrativos, contábeis e de meio ambiente.

■ Se possível, tente aproveitar alguma parceria positiva com outros empreendimentos próximos. Um posto de gasolina e uma loja de conveniência, os dois saem ganhando.

■ Seja minucioso na definição dos gastos que compõem o investimento inicial. Isso reduz a possibilidade de imprevistos.

■ Tenha uma reserva de capital para

suportar o período inicial de sua atividade, quando o volume de vendas costuma ser menor. Mas não é porque os resultados não estão bem no início que você deve abandonar o barco. A fase de adaptação pode ser difícil mesmo.

■ Seu negócio não precisa ser necessariamente uma ideia original. O importante é você prestar um serviço de qualidade na hora de fazer.

■ Nunca abra um negócio que você não conheça profundamente.

■ Não esqueça de que qualquer empreendimento está sujeito às regras do Código de Defesa do Consumidor. Por isso, fique atento e não desrespeite seu cliente. Ele é a linha mestra entre seu sucesso e seu fracasso.