

# Manual do empreendedor

SEGUNDO PESQUISA RECENTE DO GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, QUE ESTUDA O EMPREENDEDORISMO NO MUNDO TODO, 34,6% DOS BRASILEIROS GOSTARIAM DE ABRIR UM NEGÓCIO PRÓPRIO.

Antes de você pedir demissão do emprego para gerir uma empresa só sua, porém, muitos fatores devem ser cuidadosamente avaliados. Embora a ideia de ser seu próprio chefe possa parecer irresistível, o empreendedor carrega uma grande carga de riscos e responsabilidades. Enquanto a empresa dá os primeiros passos, por exemplo, o dono deve dizer adeus a férias e feriados. Além disso, nos anos iniciais os resultados podem decepcionar. "Muitos empreendedores superestimam as expectativas para esse começo e acabam descobrindo que terão de trabalhar um, dois ou até três anos antes de ter retorno financeiro com a empresa. É preciso estar preparado não só do ponto de vista financeiro, mas também psicológico", diz Bruno Caetano, diretor-superintendente do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo (Sebrae-SP). Com a ajuda de especialistas, VEJA preparou um passo a passo para quem está disposto a abrir o negócio dos seus sonhos.



## INFORME-SE

Parece óbvio, mas uma grande quantidade das pessoas que se lançam no primeiro negócio esquece, no seu entusiasmo, que ter uma boa ideia é apenas o início. "O empreendedor precisa descobrir se a ideia é viável e tem oportunidade real de mercado", diz Maria Rita Spina Bueno, diretora executiva da Anjos do Brasil, organização sem fins lucrativos de fomento ao empreendedorismo. Antes de seguir em frente, pergunte-se: "Esta proposta soluciona um problema comum com mais eficácia que as alternativas que já existem hoje?". O alerta vermelho começa a soar quando a resposta é negativa. Além disso, o futuro empresário deve



estudar as características do mercado, buscando a resposta para algumas perguntas básicas: quem serão seus clientes? Quanto o produto vai custar? Qual o custo da produção? Quem é a concorrência? E os possíveis fornecedores? Como funciona o ciclo de produção? "Muitos negócios não dão certo porque os donos não analisaram a contento o ambiente externo, o público consumidor e o retorno financeiro", explica Júlio Amorim, presidente da consultoria empresarial Great Group



#### EM SOCIEDADE

Especialistas afirmam que ter um sócio é um fator importante para que o negócio dê certo. Bons sócios são aqueles com habilidades complementares, que dividem de forma eficiente as tarefas. Um chef que queira abrir um restaurante, por exemplo, precisa de um parceiro que entenda de administração. Na criação da parceria, é fundamental firmar um contrato social junto a um advogado logo no início do processo — independentemente do grau de parentesco ou do tempo de amizade entre os sócios. O documento deve especificar, de forma clara e objetiva, quais são as responsabilidades e os direitos de cada sócio e o que acontece em caso de venda ou entrada de um novo sócio no negócio

#### PESQUISA DE OPINIÃO

Uma boa ideia nunca dará lucro sem a validação do público consumidor. Faça um protótipo do produto ou modelo do serviço que pretende oferecer e apresente-o aos amigos e familiares em feiras e eventos. Converse com a maior quantidade possível de potenciais consumidores, distribua amostras e colete informações básicas, com perguntas como: "Você compraria este produto?" e "Quanto pagaria por ele?"

#### HORA DE PEDIR DEMISSÃO

O momento certo de deixar o emprego para cuidar do negócio muitas vezes é um dilema para o empreendedor. Por um lado, um emprego garante mais segurança e possibilita o acúmulo de reserva financeira para os primeiros — e difíceis — anos da nova empresa. "Enquanto o negócio é apenas uma ideia, o empreendedor pode permanecer no emprego. Mas, no momento em que tiver de desenvolver o produto propriamente dito, é



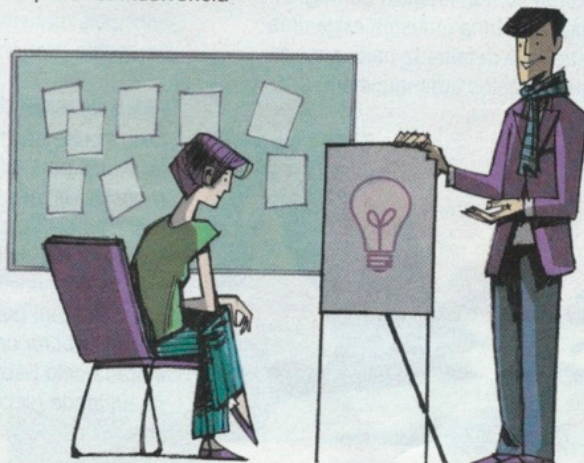
importante que se dedique completamente ao novo negócio", diz Frederico Lacerda, fundador da 21212, empresa que oferece apoio a startups

#### PLANEJAMENTO FINANCEIRO

A boa organização é questão de vida ou morte: desde o início, planeje e acompanhe de perto o faturamento e todas as despesas da empresa. O capital de giro (reserva financeira para dar início ao negócio) deve cobrir pelo menos um ano de operação. Nesse momento, é essencial prever o fluxo de caixa: quanto será gasto com matéria-prima, infraestrutura, marketing e funcionários

#### INVESTIMENTO INICIAL

Programas de microcrédito, investidores e entidades de apoio a startups: há várias alternativas na hora de buscar investimento, mas todo o cuidado é pouco. Segundo os especialistas, as melhores opções de crédito para o empresário iniciante estão nos programas de microcrédito e nas linhas de crédito bancário específicas para empreendimentos, como o Banco do Povo Paulista, financiado pelo governo do Estado de São Paulo, e o programa Crescer, da Caixa Econômica Federal. Já entidades como Anjos do Brasil e 21212 capacitam a empresa a encontrar um investidor disposto a apoiar a ideia. A opção por investidores, porém, é uma via de mão dupla: como a empresa inicial vale pouco, a entrada de um investidor dilui muito a participação dos sócios nos lucros. Ainda assim, tenha extrema cautela com ideias heroicas: usar o próprio cartão de crédito e o cheque especial garante o maior controle do negócio — mas expõe o empreendedor novato a taxas de juros exorbitantes e a uma possível insolvência





# Desafios reais

Três empreendedores contam quais foram os principais obstáculos enfrentados no início da nova carreira

## NÃO PERDER O FOCO

Quando o consultor de tecnologia Thoran Rodrigues decidiu abrir a BigData Corp, em 2010, seu primeiro desafio foi explicar o produto que pretendia vender — o termo Big Data, que designa armazenamento e análise de uma quantidade maciça de dados, ainda era novidade. Apesar de meses dedicados a estudos e previsões de mercado, o primeiro cliente pediu um projeto inesperado. “Na área de tecnologia, é preciso estar aberto para ouvir as sugestões do mercado e adaptar-se às novas demandas”, diz Rodrigues. Para não perder o foco, ele aprendeu a recusar projetos que não estavam alinhados com os planos para a empresa. “Fiquei noites sem dormir. Recusei oportunidades boas e, quando você está começando, é difícil dizer não a um grande contrato”, conta

## CONTRATAR E TREINAR

Filho do dono de uma rede hoteleira e com experiência profissional no ramo, José Worcman fundou a OnYou, empresa que usa um cliente oculto para avaliar os serviços de hotéis, restaurantes, cinemas e outros estabelecimentos. Nos primeiros tempos, Worcman fazia tudo sozinho, da prospecção de clientes à avaliação dos serviços. Mas, com o aumento da relação de clientes, ele precisou montar uma equipe. Seu primeiro grande obstáculo foi ensinar aos novos membros do



time como avaliar a excelência no atendimento. “Tive dificuldade para contratar e capacitar os primeiros funcionários. Precisava ter certeza de que todos teriam a mesma filosofia e método de trabalho”, diz

## NÃO DAR UM PASSO MAIOR QUE A PERNA

A rede de lojas de acessórios MyGloss, que tem hoje 28 endereços em todo o país, começou a crescer antes mesmo de abrir a primeira unidade, quando mantinha apenas uma página no Facebook e um blog de consultoria de moda. Empolgado com a resposta das leitoras, o criador do site, **Rodrigo Stocco**, iniciou uma rede de franquias e abriu várias unidades ao mesmo tempo. O investimento na estrutura de uma franquia era desproporcional ao retorno, ainda baixo. “Eu tinha custo de vinte lojas e receita de apenas quatro. Só não quebrei porque já tinha muitas leitoras fiéis que se tornaram consumidoras regulares”, diz Stocco

# Plano de negócios

Um bom planejamento é a chave para o sucesso da empresa, mas ele varia de acordo com a natureza do negócio. Enquanto uma indústria exige uma estratégia detalhada para organizar investimentos em maquinário e

contratação de funcionários e fornecedores, a empresa digital admite um projeto mais enxuto e ágil. Confira os principais modelos de planos de negócios, de acordo com o segmento de atuação

## PARA AS EMPRESAS TRADICIONAIS

Existem diversos modelos, planilhas e softwares para elaborar um plano de negócios de uma empresa tradicional. Todos apresentam pontos em comum, como análise de mercado, planejamento financeiro, marketing e custos de operação. Um bom exemplo é a cartilha *Como Elaborar um Plano de Negócio*, editada pelo Sebrae e disponível no site da entidade ([sebraesp.com.br](http://sebraesp.com.br))

## PARA AS STARTUPS DIGITAIS

O modelo Lean Startup ([theleanstartup.com](http://theleanstartup.com)), muito usado por empresas de desenvolvimento de softwares, é dividido em três fases: construir, avaliar e aprender. A empresa cria protótipos simples, avalia sua aceitação — ou não — no mercado e usa essas informações para aprimorar o produto ou serviço. Outra técnica usada por empresas digitais é o Business Model Canvas ([businessmodelgeneration.com/canvas](http://businessmodelgeneration.com/canvas)). O empreendedor reúne em um único quadro todas as informações sobre seu negócio, divididas em nove pontos-chave: parcerias, atividades, recursos, proposta de valor, relação com clientes, canais, segmentos de mercado, estrutura de custos e fontes de renda. Os dados entram no quadro por meio de post-its, mais fáceis de visualizar e atualizar



ISTOCKPHOTO