

Como abrir ou manter o negócio durante a crise

Especialistas listam dicas para empresas enfrentarem juros altos, inflação e consumo menor

Rafaela Barros
rafaela.barros@extra.inf.br
Renan Rodrigues*
renan.rodrigues@infoglobo.com.br

A crise econômica pela qual o país passa pode parecer apenas uma marolinha para as médias e grandes empresas, mas para os micro e pequenos empreendedores, ela se revela um tsunami. A retração do consumo, o crédito mais caro e a elevação do desemprego afetam mais os comerciantes ou prestadores de serviço de pequeno porte do que os maiores. Para ajudar o empreendedor a abrir ou manter o negócio, o EXTRA listou dez dicas de especialistas sobre como enfrentar o momento sem morrer na praia (veja abaixo).

Dados mostram como os empresários, assim como os consumidores, têm tido dificuldades financeiras. No primeiro trimestre deste ano, o índice de inadimplência das empresas cresceu 7,9% em todo o país, na comparação com igual período do ano passado, segundo a Boa Vista SGP, que ainda o alertou que a expectativa é que a incapacidade de pagamento cresça.

Para conseguir honrar os compromissos, muitos donos de negócios recorrem a empréstimos. Segundo uma pesquisa da Serasa Experian, somente de janeiro a março deste ano, a busca das micro e pequenas empresas por crédito cresceu 11,2%, na comparação com os mesmos meses de 2014. Enquanto isso, entre as médias e grandes empresas, a procura recuou 12% e 4,8%, respectivamente.

O gestor financeiro Artur Lopes avalia que as dificuldades para este ano devem permanecer na economia:

— Os principais riscos são, basicamente, a retração da demanda e a falta de capital de giro, que se apresentam num futuro próximo.

Domingos Vargas, presidente da Agência Estadual de Fomento (AgeRio), destaca, para quem pretende montar um negócio, que a venda de produtos ou serviços de menor valor resiste mais à crise:

— Os lugares de comida a quilo sentem menos do que os outros restaurantes (à la carte), que atendem mais a classe média. E os cabeleireiros mais sofisticados, de shopping, acabam sofrendo um pouco mais do que os que estão fora.



Professor de dança há 18 anos, Maurício Rubão abriu, há cinco meses, seu Studio de Dança, na Barra da Tijuca. Após planejar muito bem o negócio, ele consegue enfrentar a crise econômica



MANUAL DO BOM NEGÓCIO

-  1 Antes de abrir uma empresa, pesquise quem são os concorrentes, fornecedores e consumidores, e quais as necessidades deles
-  2 Busque orientação de um profissional, colete opiniões com especialistas experientes e se aproxime ao máximo de seu mercado-alvo. Instituições como o Sebrae e a AgeRio dão esse suporte
-  3 Você precisa de um empréstimo para fazer investimentos no negócio? Pesquise muito as taxas de juros do mercado. Geralmente, instituições públicas como a Agência Estadual de Fomento (AgeRio), o Banco do Brasil e a Caixa Econômica têm as melhores
-  4 Se o movimento de clientes diminuir, você precisará adequar a estrutura do negócio à nova realidade econômica, estudando onde cortar custos
-  5 A vontade de abrir um negócio num determinado ramo não pode se sobrepor à realidade. Então, analise se realmente é o momento certo de criar a empresa. Alguns setores, como o de alimentos e o de cuidados pessoais, são menos sensíveis à crise econômica do que outros
-  6 Desenvolva periodicamente relatórios que permitam avaliar a saúde financeira da empresa

Participação de negros cresce

As dificuldades para abrir e manter um negócio são ainda mais conhecidas por metade dos empreendedores do país. Uma pesquisa do Sebrae revelou que 50% deles são afrodescendentes, enquanto 49% são brancos e 1% pertence a outras categorias raciais. Com base nos dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad), o levantamento mostrou que, entre 2002 e 2012, o número de pessoas negras à frente de empresas cresceu 27%.

Luiz Barreto, presidente do Sebrae, explica que a ascensão da nova classe média tem ajudado, já que mais negros têm subido para as classes B e C. — Com isso, eles vêm assumindo posições importantes na estrutura de consumo e no mercado de trabalho.

Para se consolidarem como empreendedores. Entretanto, o caminho para os afrodescendentes costuma ser bem mais

complicado. De acordo com a pesquisa, 55% deles têm, no máximo, o ensino fundamental incompleto, enquanto apenas 4% têm, pelo menos, ensino superior completo.

A escolaridade menor gera menores rendimentos. Em 2012, de acordo com a pesquisa, o rendimento mensal do empreendedor negro era de

IDADE
84% dos donos de negócio negros começaram a trabalhar antes dos 17 anos

R\$ 1.138, contra R\$ 2.460 dos brancos, em média. Barreto destaca, porém, que, apesar de ainda existirem, as diferenças de escolaridade e de renda vêm caindo nos últimos anos: — Além disso, a atividade empreendedora deixou de ser um caminho emergencial para quem não tinha alternativa

de renda e, cada vez mais, é buscada pela identificação de uma oportunidade.

Outro dado que dá um panorama do crescimento da busca dos negros pelo próprio negócio é o aumento da procura por crédito para investimento. Segundo Domingos Vargas, presidente da AgeRio, a agência já fechou mais de sete mil contratos de financiamento, desde o segundo semestre de 2012, apenas no chamado Fundo UPP Empreendedor, o microcrédito que é oferecido a micro e pequenas empresas de comunidades com Unidades de Polícia Pacificadora (UPPs) do Rio, onde grande parcela da população é negra:

— A gente estabelece alguns mecanismos para apostar no nascimento desse novo empreendedor. Pede um projeto (do negócio), até numa folha. E o orientamos, para que o crédito seja sadio.

‘Juntei dinheiro para não precisar fazer empréstimos’

DEPOIMENTO

MAURÍCIO RUBÃO
Professor de clip dance no Studio Maurício Rubão

Eu dou aula de dança há 18 anos e, desse período, trabalhei dez numa academia super conhecida. Ao ver amigos abrindo seu próprio negócio e conseguindo (mantê-los), eu decidi abrir também. É claro que fiquei inseguro. Pensei: “Vou ter que começar sozinho, do nada”. Mas entreguei na mão de Deus e falei: “Agora, eu vou com o meu talen-

to”. Eu vim, ao longo dos anos, juntando dinheiro, para que, se isso acontecesse (decidir abrir um negócio próprio), eu não precisasse fazer empréstimo. E está tudo legalizado. Acabei de tirar o MEI (registro de Microempreendedor Individual). Mas não é fácil. Eu sou nascido e criado na comunidade Tijuacu, no Alto da Boa Vista (Zona Norte do Rio). Já sofri bastante preconceito, na minha profissão mesmo. Só quem passa sabe o que é. É totalmente diferente quando um branco abre um negócio de quando um negro o abre. As minhas

dicas para quem vai abrir um negócio são: acredite em si próprio, mas também faça uma pesquisa sobre o mercado. Eu, por exemplo, estive sempre pesquisando sobre novas modalidades de dança. Hoje, eu dou aula de clip dance, que é como uma coreografia de videoclipe. É uma modalidade difícil de encontrar. Pesquise também para qual público você estará trabalhando. Ninguém quer pagar caro, porque o país está em crise. E junte dinheiro a longo prazo. Quando você vir que é o momento certo, abra o negócio.



Silvania Fonseca, de 46 anos, formalizou seu centro de estética há nove anos, na comunidade de Mangunhos

BRASIL EMPREENDEDOR

SONHO DO BRASILEIRO

Ser dono do seu próprio negócio continua sendo o terceiro maior sonho do brasileiro, segundo a pesquisa do Sebrae. Enquanto 31% dos brasileiros querem montar um negócio, 16% sonham crescer dentro de uma empresa. Os primeiros sonhos dos brasileiros são comprar a casa própria (42%) e viajar pelo país (32%).

OPORTUNIDADE

A cada cem brasileiros que iniciam um negócio próprio no Brasil, 71 são motivados por uma oportunidade e não pela necessidade.

NORDESTE CAMPEÃO

A pesquisa identificou também a taxa de empreendedorismo por região. O Nordeste foi campeão, com 36,4%, seguido de Sul (35,1%),

Sudeste (33,6%), Centro-Oeste (33%) e Norte (32,6%).

CARACTERÍSTICA

Segundo Marco Aurélio Bedê, esses números indicam que, tanto no Nordeste quanto no Sul, as pessoas têm uma preferência por ser donas do próprio negócio. É uma característica nacional.

PROMISSORAS

Segundo o Sebrae, as atividades mais promissoras para se investir em 2015 são: preparo de alimentos para consumo domiciliar e comércio de alimentos; construção, instalações elétricas, sanitárias, hidráulicas e de gás; confecção e comércio de roupas; cabeleireiros, atividades de estética e beleza, comércio de cosméticos; bijuterias e artefatos semelhantes;

reparação de veículos automotores e motocicletas; reparação de computadores e equipamentos de informática; recarga de cartuchos para equipamentos de informática; e reciclagem.

TEMPO

De acordo com Marco Aurélio Bedê, analista do Sebrae, a pressa costuma ser o inimigo dos novos empreendedores. Quanto maior for a corrida para abrir o novo negócio, maior serão os erros cometidos por falhas na elaboração do planejamento.

QUALIFICAÇÃO

O especialista ressalta que uma boa dica é buscar a qualificação adequada para gerenciar o negócio. "Pode-se buscar uma ajuda de cursos rápidos que ensinem a fazer um plano de negócios", diz.

'Eu não sabia administrar'

O sonho de ser dona do próprio negócio motivou Silvana Fonseca, de 46 anos, a formalizar o seu centro de estética há nove anos, na comunidade de Manguinhos, na Zona Norte do Rio. A ex-estudante de Direito largou a graduação no terceiro período, após descobrir que o pai, então com 82 anos, tinha leucemia.

— Queria ser advogada, mas tive que largar o curso quando meu pai ficou doente. Acabei investindo no centro de estética, quando ganhei um curso completo na área. Não sabia administrar. Até que uma cliente disse que estudava no Se-

brae e resolvi conhecer. O curso, gratuito, ensinava a gerenciar um negócio, ensinava como comprar e vender, por exemplo. Mas o meu maior erro mesmo era colocar o coração. Se alguém chegava e dizia que tinha um valor menor para pagar eu aceitava. Não tomava calote, mas demorava pra receber.

Assim como Silvana, três em cada dez brasileiros adultos têm uma empresa ou estão envolvidos com a criação de um negócio, de acordo com uma pesquisa divulgada no fim de março pelo Sebrae. A taxa de empreendedorismo no Brasil, que era de 23% da

população adulta em 2004, atingiu 34,5% no ano passado, o maior índice da história.

Entre os países que compõem o Brics, o Brasil tem, proporcionalmente, a maior população empreendedora. A China vem logo atrás (26,7%), seguida de Índia (10,2%), África do Sul (9,6%) e Rússia (8,6%). O país é campeão no empreendedorismo, se comparado até mesmo com algumas nações desenvolvidas, como Estados Unidos (20%), Reino Unido (17%), Japão (10,5%), Itália (8,6%) e França (8,1%). 1

*ESTAGIÁRIO.

Sob supervisão de Eliane Maria.

- 7 Antes mesmo de perder o emprego, você deve estudar o mercado, fazendo cursos e lendo livros. É o tempo que também pode usar para juntar mais capital para investir no negócio
- 8 Tenha o pé no chão e esteja bem informado: o excesso de confiança e a falta de atenção aos indicadores econômicos, como inflação e taxas de juros, podem levar uma empresa a entrar num cenário de crise
- 9 Depois de analisar que não tem recursos e nem conhecimento para abrir sua micro ou pequena empresa sozinho, busque um empreendedor já consolidado, que esteja a fim de ampliar o negócio, e proponha uma sociedade
- 10 Se você foi ou acredita que será demitido, não aposte todo o seu dinheiro no Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) e da rescisão - na abertura do negócio, sem ter estudado profundamente o mercado antes

Infografia: Felipe Nardes

