

EMPREENDEDORISMO QUE
transforma

*Entenda as diferenças
entre MEI e outras
categorias de empresa*

*Saiba quando uma
boa ideia pode se
transformar em negócio*



Mais de um quarto dos gaúchos adultos têm seu próprio negócio

O Rio Grande do Sul é um estado com potencial empreendedor. É isso que mostram dados levantados em 2017 pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM), em pesquisa produzida com o apoio do Sebrae RS.

Entre profissionais iniciantes e os mais estabelecidos no mercado, o estado tem 1,9 milhão de empreendedores, o que equivale a 4% do total no Brasil. Isso significa dizer que 26% dos gaúchos em idade adulta empreendem no país.

Mas, para que os planos virem realidade, é fundamental que o candidato a empreendedor se prepare antes de se lançar no mundo do empreendedorismo.

“*Capacidade de adaptação, flexibilidade, persistência e empreendedorismo, somados, traduzem esta vontade de ‘girar a engrenagem’ da economia brasileira, contribuindo para o crescimento do país, que tem nos pequenos negócios uma força fundamental para o seu desenvolvimento - analisa André Vanoni de Godoy, diretor-superintendente do Sebrae RS.*”

Cenário do empreendedorismo no Brasil



A cada **100 brasileiros** adultos, **36** conduzem alguma atividade empreendedora.

Vocação ou Sonho?



A maioria dos empreendedores brasileiros ainda dá início ao próprio negócio por vocação ou para colocar em prática um sonho antigo.

BR	RS
Oportunidade 59%	Oportunidade 66,7%
Necessidade 40%	Necessidade 33,3%

Em 2017, **50 milhões** de brasileiros já empreenderam e/ou realizaram alguma ação visando a criação de um empreendimento em um futuro próximo.



No RS, **56%** dos empreendedores são homens e **44%** são mulheres.



*Dados de 2017 das pesquisas Global Entrepreneurship Monitor (GEM) brasileira e gaúcha, produzidas pela equipe do Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBQP) com apoio do Sebrae RS.

Empreendedorismo que transforma vidas

Ter seu próprio negócio é o sonho de muitas pessoas. No RS, o quarto na lista dos gaúchos, atrás de comprar a casa própria, viajar pelo Brasil e comprar um automóvel. E, cada vez mais, novos empreendedores buscam concretizar esse desejo. Porém, há quem tenha a vontade inibida por um grande adversário: o medo. Muitas vezes, empreender significa arriscar. Abrir mão de uma carreira estável, por exemplo, pode causar receio na hora de tomar a decisão de abrir ou não um negócio. Conforme o gestor de Atendimento no Sebrae em Passo Fundo, Rodrigo Bonfanti, um dos maiores desafios é o medo da solidão e do desconhecido:

“*As pessoas sabem que, no primeiro dia após deixarem de ser funcionários, não terão mais o suporte, a estrutura, as condições e a renda que possuíam em seus empregos.*”

Por isso, uma boa alternativa para driblar o obstáculo é começar a planejar a transformação enquanto ainda se está na condição de funcionário, pensando em como será seu produto ou negócio.

Exemplo disso é a história de Jeferson Bittencourt, de Uruguaiana. Funcionário público há oito anos, decidiu

abrir uma barbearia em 2013, conciliando com seu trabalho. Para isso, buscou auxílio no Sebrae RS, na época para se registrar como microempreendedor individual (MEI), e pesquisou muito para se qualificar.

Após cerca de quatro anos, Bittencourt pediu licença interesse do cargo que ocupava para ter a experiência de se dedicar somente ao negócio. Hoje, a Barbearia Álamo, que começou em uma peça emprestada pelo sogro, já é uma microempresa (ME) e conta com duas lojas. Atualmente, o empreendedor diz ter aprendido a se preocupar com questões que, antes, nem imaginava a importância, como marketing e atendimento.

O Sebrae RS oferece orientação para as pessoas que sonham em empreender, como foi o caso dele. O planejamento dos futuros negócios vai desde orientações iniciais e capacitações em modelagem de negócios, e outras áreas de gestão, até consultorias individuais para gerar a transformação desejada.

“*O que mais me deixa feliz é que, o que comecei com uma pessoa, hoje conta com 14. Somos a primeira e única barbearia da cidade a ter duas unidades - completa Bittencourt.*”



Bittencourt abriu sua barbearia em 2013.

Identificando oportunidades

Ter boas ideias é passo essencial no processo de empreender.

O primeiro passo para empreender é ter uma boa ideia. Conforme a pesquisa do GEM, a maioria dos novos negócios surgem a partir de uma oportunidade. Mas, como identificá-la? E, acima de tudo, como transformá-la em um empreendimento concreto?

Um caminho pode ser registrar todas as suas ideias, independentemente se elas parecem viáveis ou não no começo. Perguntar-se que “problema” essa ideia resolve também leva a uma decisão interessante: se o seu serviço resolve problemas de muitas pessoas, você, provavelmente, está diante de uma possível boa ideia de negócio.

A designer de moda Cristiane Boaretto identificou uma oportunidade ao entrar como sócia em uma empresa de uniformes, em 2012. Ao se aprimorar no desenvolvimento dos produtos, as donas das empresas que contratavam o serviço dela acabaram demonstrando interesse em comprar os produtos. De Unique Uniformes, o empreendimento se tornou Unique Alfaiataria. Cristiane conta que havia uma necessidade no mercado em produzir peças de alfaiataria feminina com um bom corte, tecidos de qualidade e preço justo.

“**Sempre trabalhamos com produção própria e com algumas confecções terceirizadas. A criação e definição das peças é feita por mim mesma, e contamos com serviços de modelagem e corte terceirizados.**”

Deu errado. E agora?

Você teve uma boa ideia e conseguiu transformá-la em negócio. Porém, por algum motivo, a empresa não deu certo. Isso é mais comum do que se imagina. Normalmente, os erros cometidos pelos empreendedores de primeira viagem são semelhantes: acreditar que empreender trará dinheiro fácil e rápido; falta de planejamento; verificar tardiamente se existe demanda para seu negócio; e superestimar sua ideia, sem saber realmente qual é o seu diferencial.

Em alguns casos, a empresa dá certo durante um tempo. Foi o caso de Vinicius Müller Kuhn. Após ter uma loja de som para carro por mais de 15 anos em São Lourenço do Sul, o negócio acabou quebrando. Um dos motivos, segundo Kuhn, foi o fato de não gostar realmente do que fazia, e de trabalhar apenas por necessidade.

Kuhn revela que, apesar de ter sido um momento difícil, serviu como impulso para ir atrás de outro objetivo: ter um restaurante. Para isso, conseguiu uma bolsa

Cristiane trabalhava em empresa de uniformes e hoje é dona de uma alfaiataria, com lojas física e online.



CRÉDITO ARQUIVO PESSOAL

Para adquirir maior conhecimento na área financeira e de gestão, Cristiane sempre participou dos projetos de Moda do Sebrae RS. No ano passado, a Unique Alfaiataria abriu lojas online e física, em Porto Alegre.

Joel Leone também soube transformar uma boa ideia em negócio. Após trabalhar durante 10 anos em uma ótica, em Ijuí, notou que a cidade precisava de uma opção mais inovadora. Foi quando criou a Óptica Davanti. E essa oportunidade o levou a outra: há um ano e meio, foi convidado por um amigo para abrir uma loja de moda masculina, dando origem à Man Soul - que

também conta com um espaço estético masculino.

Para dar vida aos seus negócios, Leone diz ter focado, inicialmente, no espaço físico, na equipe e em capacitações.

“**Entendo que conhecimento ajuda muito a encurtar caminhos e trazer resultados mais rápidos. O Sebrae RS esteve comigo desde o início, em todos os detalhes. Fiz muitos cursos, em que pude aprimorar meu comportamento e minhas habilidades como novo empreendedor, comenta.**”

EXPEDIENTE

Encartado na Zero Hora, com distribuição no Estado do Rio Grande do Sul. Produzido por Diretoria Comercial e Marketing.

Analista de Produto: Bruna Mello
bruna.mello@gruporbs.com.br

Execução: maré - conteúdo e estratégia
contato@mareconteudo.com.br

Textos: Anna Veiga e Marcos Carvalho

Projeto gráfico: Giulia Pereira

Diagramação: Taciana Pessetto

Jornalista Responsável: Luiza Gaidzinski
Carneiro (Mtb 16.616)

Uma boa ideia basta?

Especialista dá passo a passo para abrir próprio negócio.

Uma pesquisa de 2017 mostra que 47% dos empreendedores do Rio Grande do Sul são "iniciais". Isso quer dizer que comandam empresas com, no máximo, três anos e meio de operação. E é nesta fase do negócio que a falta de experiência pode atrapalhar. Por isso, para abrir uma empresa, é preciso ter algumas certezas: a principal delas é uma boa modelagem da ideia de negócio, afirma a gestora do Atendimento do Sebrae em Porto Alegre, Alesandra Santos Faria. Segundo ela, uma análise segura do cenário de possibilidades pode garantir um início sólido.

“É preciso ter clareza da proposta de valor que a empresa pretende entregar, quais as principais atividades, as parcerias, a estrutura de custos e de receita, além dos canais de comercialização e público-alvo. E todos esses dados, que são fundamentais, podem ser estruturados com o apoio e a orientação dos nossos profissionais no Sebrae. Embora difícil, o empreendedor não está sozinho nessa caminhada inicial. É para isso que existimos e estamos presentes em todas as regiões do Estado.”

Qual é o porte da minha empresa?

Depois dos primeiros passos, chega a hora de definir a categoria da empresa. Esta divisão é feita de acordo com o porte e a natureza jurídica do negócio, relacionados ao faturamento e número de funcionários. Uma microempresa, por exemplo, não pode ter mais que 19 colaboradores e o faturamento bruto anual deve ser de, no máximo, R\$ 360 mil. As empresas de Pequeno, Médio e Grande portes têm mais possibilidades.

Já a categoria de microempreendedor individual, pode faturar até R\$ 81 mil no mesmo período e contar

com um funcionário registrado. O Portal do Empreendedor (www.portaldoempreendedor.gov.br), do Governo Federal, oferece explicações detalhadas sobre formalização, direitos e deveres dessa modalidade.

Se obstáculos e dificuldades são realidades constantes na vida de um empreendedor, é preciso ter em mente onde se quer chegar. Com objetivos bem traçados, através de um bom planejamento, fica mais fácil realizar planos para o desenvolvimento da empresa.

O passo a passo da documentação



✓ Passo 1:

Consulta Prévia

Verifique se é possível realizar a atividade desejada no local pretendido. Saiba, também, se o nome escolhido pode ser utilizado. Importante: não esqueça de verificar se no seu município a consulta é obrigatória.

✓ Passo 2: Coleta de dados, Registro e Inscrições

Após a consulta prévia ser aprovada, inicie a etapa de coleta de dados. Neste passo, a Pessoa Jurídica é constituída pelo registro nos órgãos competentes e recebe sua inscrição no CNPJ (Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica).

✓ Passo 3: Licenças

É hora de licenciar suas atividades. Neste procedimento administrativo, o órgão regulador avalia e verifica o preenchimento dos requisitos de segurança sanitária, controle ambiental, prevenção contra incêndios e pânico e demais exigências previstas na legislação.

A transformação começa agora!



O Sebrae RS oferece cursos e palestras online para auxiliar a fase inicial de sua empresa. Os conteúdos têm certificados digitais e são gratuitos: acesse pelo site sebraers.com.br/empreendedorismoquetransforma.
Veja algumas opções para começar!

➤ Identidade Empreendedora

O curso oferece capacitação para que você descubra a sua identidade empreendedora e gere lucros para a sua empresa a partir dela.
Carga horária: 1h

➤ Como validar seu modelo de negócio

O objetivo é capacitar o empresário ou empreendedor para validar uma ideia de negócio, de forma a obter melhores chances de sucesso.
Carga horária: 4h

➤ Como ter ideias criativas e inovar na prática?

Este curso oferece capacitação para você estimular sua criatividade nos negócios, usando ferramentas utilizadas por empreendedores criativos.
Carga horária: 1h

➤ Como Modelar Um Negócio Inovador

Vale a pena ficar de olho nas palestras voltadas ao público das startups, promovidas pelo Sebrae RS. As inscrições também são gratuitas - e limitadas, neste caso.



Tire suas dúvidas sobre como abrir um negócio, nesta terça-feira (12), às 15h, na live do Facebook ([facebook.com/Sebraersoficial](https://www.facebook.com/Sebraersoficial)).

Consulte, também, a agenda de cursos presenciais na sua região pelo telefone: 0800 570 0800.

Não perca a próxima edição do caderno Empreendedorismo que Transforma: dia 26/02, encartado em Zero Hora.