

Entrevista com Marcelo Neri: “Para o empreendedor ter eficiência operacional, é preciso ter informações recentes, e o Mapa justamente tem esse espírito”

[mapadocomerciorj.com.br /blog/2017/06/30/entrevista-com-marcelo-neri-para-o-empresendedor-ter-eficiencia-operacional-e-preciso-ter-informacoes-recentes-e-o-mapa-justamente-tem-esse-espirito/](http://mapadocomerciorj.com.br/blog/2017/06/30/entrevista-com-marcelo-neri-para-o-empresendedor-ter-eficiencia-operacional-e-preciso-ter-informacoes-recentes-e-o-mapa-justamente-tem-esse-espirito/)

30 de junho de
2017

Diretor da FGV Social, o economista Marcelo Neri aconselha os empreendedores a buscar alternativas para aumentar suas vendas, investindo, por exemplo, no e-commerce, e assim se autofinanciar. E alerta: é preciso evitar ao máximo recorrer a financiamentos, porque o crédito no país é muito caro. Um dos palestrantes da etapa regional de Niterói, Neri diz que a cidade tem a maior renda per capita do Brasil, o que abre um grande potencial no comércio destinado à alta renda.



Confira o bate-papo completo a seguir:

Qual a colaboração do Mapa Estratégico do Comércio para orientar o pequeno empreendedor na questão do financiamento e da eficiência operacional?

O Mapa tem essa característica: é interativo, gera informações, municia os empreendedores, mas também os escuta, e eles trazem mais informações. Então, é uma via de mão dupla, como se fosse um sistema de navegação em rede social. E hoje em dia isso é vital. Se você for numa rota fixa, a situação está tão dramática que talvez, mais

à frente, esta estrada não exista mais. Para o empreendedor ter eficiência operacional, é preciso ter informações recentes, e o Mapa justamente tem esse espírito. O Mapa olha também grandes tendências, não só de negócios, de financiamento, de operação, mas quais as tendências das cidades, da burocracia. No que tange à questão de financiamento, buscamos levar essas informações: como está o mercado local, como esse mercado local se compara com o resto do estado, do país.

Você citou o autofinanciamento em sua palestra. É uma alternativa?

O autofinanciamento é se financiar com as vendas e depender o mínimo do sistema financeiro. As taxas de juros ainda são muito altas. Crédito é para usar com moderação. Autofinanciamento é vendas, buscar abrir mercados, o que no momento atual é difícil. É preciso olhar as vias digitais, porque a concorrência virá via comércio eletrônico, pela internet. É preciso usá-la a seu favor. E usar crédito com a máxima moderação, porque ele é caro.

O e-commerce então é uma saída?

O empreendedor precisa ficar mais próximo dos jovens, empregá-los, mesmo como estagiários, para se familiarizar com as novas tecnologias. Eles têm um conhecimento que as gerações mais velhas não têm. E, ao mesmo tempo, é preciso perceber os idosos. O Rio tem uma concentração de idosos de alto poder de compra. É preciso desenvolver estratégias para atraí-los. E Niterói tem uma característica muito interessante: a qualidade de vida. É a cidade com maior renda per capita do país e isso demanda serviços. Há um mercado de alta renda que pode render frutos.

