

EXCLUSIVO Almodóvar e Penélope Cruz revelam os bastidores de seu novo filme

CASAS EM BRASÍLIA
Bolha imobiliária ou negócios escusos?

GRÁTIS NESTA EDIÇÃO



7 lições para quem quer começar a empreender



A gaúcha Nara da Rosa, dona de uma empresa que produz 3 mil pães e salgados por dia em Pelotas (RS)

O Brasil empreendedor

As histórias inspiradoras de gente que abriu um negócio próprio, mudou de vida - e está construindo um novo país



As histórias inspiradoras de quem constrói um novo Brasil

Thiago Cid

O SUCESSO DO BRASIL EM ATRAVESSAR com poucos danos a atual crise mundial tem sido creditado sobretudo a três fatores: a estabilidade econômica, conquistada a partir do fim da inflação, na década de 90; o respeito a um sistema de regras que deu segurança para investidores; e um mercado interno crescente, fortalecido por políticas assistencialistas como o Bolsa Família e, a partir de certo momento, pelo próprio enriquecimento do país, que levou milhões de pessoas a ascender socialmente. Pouca gente presta atenção, porém, a um quarto fator, que se desenvolve sem alarde, de forma independente das ações do governo. Trata-se do espírito empreendedor. Ele é beneficiado tanto pelos programas assistencialistas (que aumentam a capacidade de consumo dos brasileiros) como pelos investimentos externos (que criam uma economia mais complexa, com mais necessidades). Mas repousa principalmente na força de vontade das pessoas que decidem trilhar novos caminhos na vida. Num país conhecido pela corrida feroz em busca da segurança dos empregos públicos – estima-se que 10 milhões de brasileiros tenham prestado concurso em 2009 –, é reconfortante saber que 15 milhões de empresas foram abertas nos últimos dois anos. Grande parte desses novos empreendimentos está nas classes C e D. São cidadãos que vivem em lares cuja renda total vai de R\$ 570 a R\$ 1.320 (quase dois terços da população). Eles estão transformando sua vida e, nesse processo, ajudando a mudar a cara do país. ►

As classes C e D não estão só consumindo mais. Elas estão empreendendo. O que isso significa para o país

O emprego era bom. Agora está melhor

Almir Lopes

41 anos

O que faz

Afia e repara ferramentas profissionais em sua perua

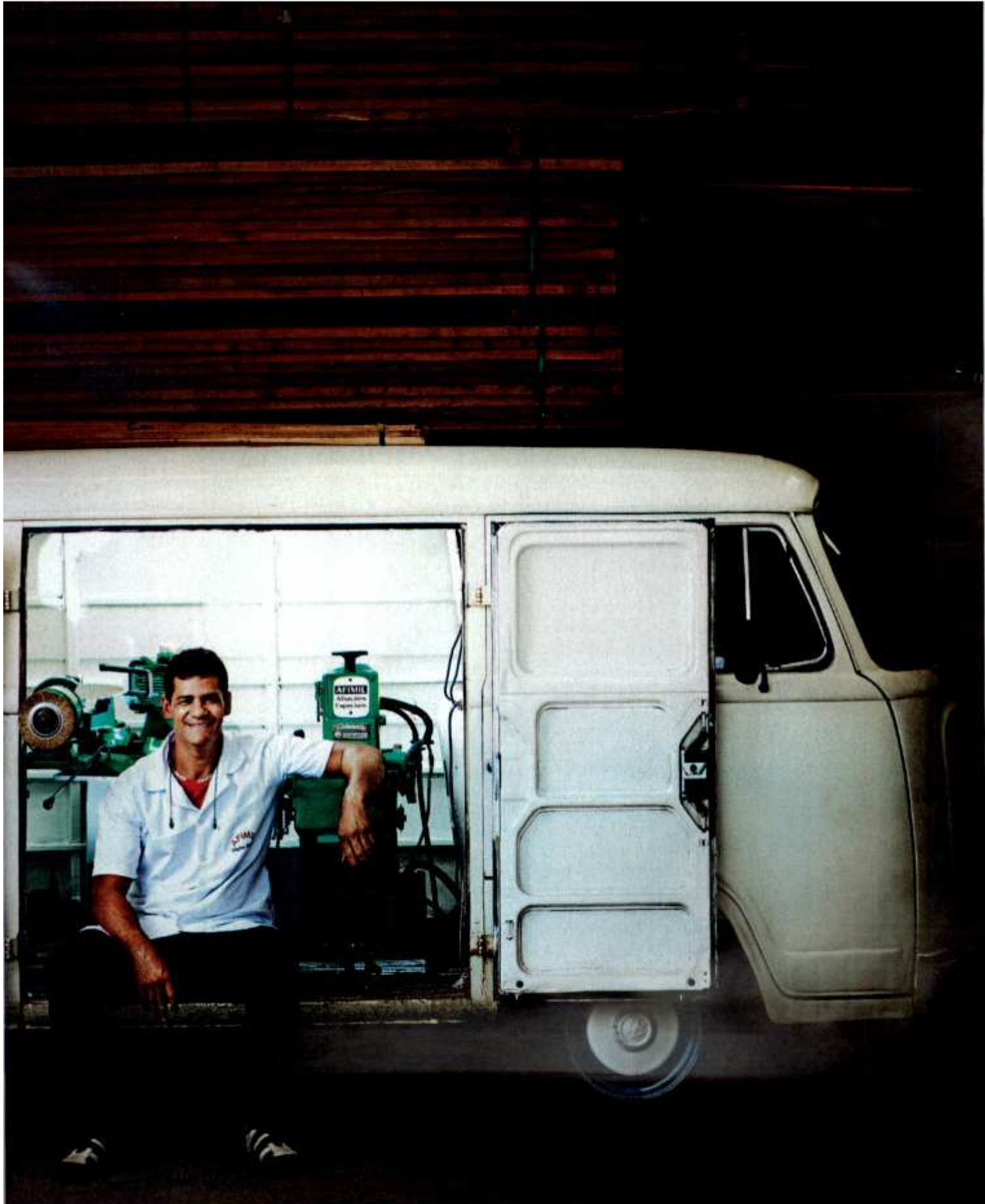
A sacada do empreendedor

Buscou nichos e tornou-se um tipo raro de especialista

Atuou na informalidade por

13 anos até 2009

Lopes estava bem empregado em uma metalúrgica, mas ambicionava ter seu próprio negócio. Numa pesquisa informal em Sumaré, São Paulo, percebeu que açougues precisavam de alguém que afiasse suas ferramentas. Depois, detectou a mesma necessidade em marcenarias, que pagavam melhor. Hoje, está de olho em pet shops. Formalizou seu negócio em 2009 por meio da Lei do Microempreendedor Individual (MEI).



Indivíduos que abrem seus próprios negócios são a base da economia capitalista. São os maiores responsáveis pelos produtos que consumimos e pelos serviços que usamos. São, também, os maiores responsáveis pelo emprego. É por isso que qualquer melhora na qualidade dos empreendedores é bem-vinda. Especialmente entre os pequenos e médios. Ter novos postos de trabalho é sempre bom, mas é melhor ainda quando eles estão espalhados por milhões de pequenas empresas. Isso torna o país mais resistente a oscilações econômicas. “No auge da crise, quem manteve positivo o saldo entre contratações e demissões foram as empresas com até quatro funcionários”, afirma Luiz Carlos Barboza, diretor técnico do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae).

O Brasil tem hoje 4 milhões de microempreendedores com até cinco funcionários e outros 18 milhões que trabalham sozinhos. É um número mais de duas vezes maior que os 10 milhões de 2003, último ano em que o IBGE fez uma pesquisa completa.

São pessoas como a padreira gaúcha Nara Beatriz da Rosa. Ex-sacoleira, ela identificou que em sua cidade, Pelotas, havia espaço para padarias. Junto com o marido, vendeu o carro e comprou o maquinário, de segunda mão, para fazer pães. Acumulou dívidas, quase faliu, mas depois de um curso de gestão começou a prosperar. Hoje tem 18 funcionários. Ou a apicultora paulista Helena dos Santos, que buscou orientação técnica de uma universidade para industrializar o mel que produzia. Ou ainda o fabricante de antenas Francisco Araújo, do Ceará, que superou a cegueira e usou o microcrédito com alta eficiência, a fim de expandir os negócios.

“Simplesmente crescendo, eles ajudam o país”, diz o economista Rodrigo Teles, presidente no Brasil da Endeavor, organização nascida nos Estados Unidos que incentiva empreendedores em 11 países. “Os empreendimentos vão gerar mais dinheiro e mais oportunidades de emprego para outras pessoas.” Não é só isso. Bons empreendedores trazem inovação, são capazes de mudar o mundo – e daí vem a força do mito dos “empreendedores de garagem” dos Estados Unidos; garotos que fundaram empresas como HP, Microsoft, Apple, Amazon... Além disso, o espírito empreendedor é a forma mais democrática de promover a mobilidade social. Por ser centrado em oportunidades, o espírito

Se faça para mim, por que não vender?

Helena dos Santos
42 anos

O que faz

É agricultora e apicultora em Monteiro Lobato, São Paulo

A sacada da empreendedora

Com ajuda da universidade local, agregou valor ao mel

Por ano, suas dez colmeias rendem **R\$ 4.500**

Helena sempre criou abelhas em seu sítio, mas não tirava proveito comercial do mel. Em 2006, ingressou no Núcleo de Apicultores da cidade e obteve orientação técnica da Universidade de Taubaté. O plano é obter selos de qualidade para conquistar novos clientes. Com a atividade, Helena agora tem seu próprio dinheiro, independentemente da mesada do marido - e ela guarda para emergências.

empreendedor não dá a menor bola para religião, cor da pele, sexo, naturalidade ou outras diferenças e permite que as pessoas busquem e realizem seus sonhos.

Há muito tempo o Brasil tem um dos maiores índices de empreendedorismo do mundo, de acordo com pesquisas realizadas pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM), um grupo de pesquisa fundado pelas escolas de negócios Babson College, dos Estados Unidos, e London Business School, da Inglaterra. Mas essas pesquisas precisam ser qualificadas. Na pesquisa GEM divulgada neste ano, o lugar com maior número de empreendedores entre os 43 países pesquisados foi a pobre Bolívia. No Brasil, o Estado mais empreendedor foi o Piauí. Trata-se do empreendedorismo por necessidade: se não há emprego, a pessoa tem de se virar. Quando isso ocorre, uma boa colocação na lista do GEM é uma má notícia. A situação oposta é do empreendedorismo por oportunidade, formado por gente que poderia persistir na vida de empregado, mas prefere abrir seu próprio negócio, por acreditar em seu potencial. Em tese, esse indivíduo analisa oportunidades com mais cuidado, avalia melhor a empreitada e aumenta suas chances de sucesso.

Um exemplo é o mecânico industrial Almir Lopes. Ele largou o emprego de sete anos em uma metalúrgica para montar uma pequena oficina móvel, dentro de uma perua. Diariamente, visita indústrias da região de Sumaré, no interior paulista, e oferece seu serviço. “O emprego era bom, mas assim eu tenho mais autonomia e possibilidades”, afirma. Seu roteiro para criar o negócio sozinho segue o manual de boas práticas. Ele avaliou o risco de deixar o emprego, encontrou um serviço que poderia realizar e certificou-se de que havia ▶


Saiba mais
sobre a cidade
que se reinventou
produzindo
lingerie em
epoca.com.br





Por que eles empreendem

Quase um terço é por falta de opção



60%

entre os que têm ensino fundamental incompleto empreendem por necessidade

60%

entre os que têm nível superior completo empreendem por opção

Do que eles mais se queixam



Mais pequenas e microempresas sobrevivem ao primeiro ano



Fontes: IBGE e Sebrae

demanda no mercado. Buscou informações com pessoas que estavam havia mais tempo no ramo e aprendeu técnicas novas para se diferenciar dos concorrentes. Dentro de um nicho (conserto e afiamento de ferramentas profissionais), buscou necessidades específicas, de empresas que precisavam cortar carne, trabalhar com madeira ou tosar animais. Até hoje, apoia-se um tanto em otimismo, outro tanto em disciplina e constante aprimoramento. Negócios como o de Lopes trazem uma cascata de efeitos positivos para o país.

“Um número maior de empreendimentos por oportunidade sinaliza mais planejamento de longo prazo”, afirma o consultor José Assis Dornelas, autor de diversos livros sobre o tema. “Empreendedores desse tipo não querem apenas apagar incêndio, resolver um problema do momento. Isso leva a um retorno substancial para a economia do país, porque menos empresas quebram.”

É justamente o que vem acontecendo no Brasil. Segundo a pesquisa do GEM, no ano passado o número de empreendedores por opção superou os de necessidade pela primeira vez. Ainda é preciso verificar se essa tendência persistirá nos próximos anos, mas o sinal é animador. “Isso quer dizer que estão melhorando as condições para empreender e a qualidade dos empreendimentos no país”, afirma o economista Marcelo Néri, diretor do Centro de Políticas Sociais da Fundação Getúlio Vargas.

Estudos do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) confirmam que a qualidade do microempreendedorismo brasileiro avançou nos últimos anos. Em 2002, apenas metade das pequenas e microempresas sobrevivia até o segundo ano de vida. Hoje, são oito em cada dez. Embora a parcela de microempreendedores na população não tenha crescido nos últimos dez anos, a sobrevivência maior de seus negócios é sinal de que eles estão mais bem estruturados e germinando em condições menos hostis.

Uma das razões para isso é a estabilização da economia, que permite planejamento e menos sustos com mudanças de regras feitas pelo governo. Outra é a maior escolaridade da população: estudos mostram que, quanto mais anos de estudo, maior o lucro e maior a chance de sucesso do empresário. Um terceiro motivo é a queda das taxas de juros, que permite o giro mais fácil das dívidas ou o financiamento para montar o negócio. Desde 2002, a taxa básica de juros



A empresa foi embora. Ele prosperou

Francisco Araújo
46 anos

O que faz
Fabrica antenas de rádio e televisão em Fortaleza, Ceará

A sacada do empreendedor
Aproveitou sua experiência prévia e usou microcrédito com alta eficiência

Com o microcrédito, já usou **28** financiamentos

Araújo nasceu cego e, por isso, decidiu deixar o interior do Ceará, onde não encontrava oportunidades. Em Fortaleza, trabalhou numa fábrica de antenas por seis anos. Quando a empresa deixou a cidade, ele ficou e usou sua experiência para produzir antenas em casa. Criou a Antenas Tropical em 1997, conseguiu seu primeiro financiamento do Banco do Nordeste em 2003 e hoje emprega quatro pessoas.

caiu de 24,90% ao ano para 8,65%. Além disso, o crescimento da classe C (brasileiros em lares com renda total entre R\$ 860 e R\$ 1.320) cresceu 40% nos últimos sete anos, aumentando o potencial de consumo.

Uma das principais consequências do florescimento do empreendedorismo é seu efeito multiplicador de redução da pobreza. O microempresário costuma contratar funcionários oriundos de seu grupo social ou moradores da mesma área. Além disso, funciona como modelo de conduta, um referencial de melhoria da própria vida por meio do esforço, em lugares carentes desse tipo de história. “Os microempreendedo-

res são muito positivos para a sociedade, porque o sucesso de um é um exemplo para outros”, diz o consultor Dornelas. Exatamente por isso, o fenômeno precisa receber apoio.

“Muitos microempreendedores só vão ter sucesso se houver quem os conduza, aponte os caminhos”, afirma José Alberto Aranha, diretor da Incubadora Social da PUC-RJ, que desde 2004 trabalha com negócios nascidos em favelas cariocas. “São pessoas com baixa escolaridade e que sempre viveram à margem. É preciso ensiná-las a pensar e agir como homens de negócio, que buscam oportunidades.”



Quem fica só no caixa não inova

Nara da Rosa

30 anos

O que faz

É dona de uma padaria e de uma lanchonete

A sacada da empreendedora

Saiu do caixa e passou a fazer cursos, pesquisar novidades e prestar atenção nos clientes

A padaria Furabolo produz

3 mil salgados por dia

Em 2006, a pequena loja de roupas de Nara, em Pelotas, Rio Grande do Sul, enfrentava dificuldades. Ela avallou o mercado e concluiu que havia espaço para outra padaria na cidade. Vendeu o Fiat 91 e comprou o equipamento necessário, sem entender nada de pão. "Eu trabalhava muito e ainda assim não conseguia administrar a padaria direito", diz. Cursos de administração e a aposta num diferencial - salgadinhos - tornaram o negócio bem-sucedido.

Eis os quatro fatores básicos para qualquer política de incentivo aos micronegócios:

1) capacitação profissional – microempreendedores que aprendem fundamentos de administração conseguem resultados muito melhores. "A educação escolar vai proporcionar melhores oportunidades para os empreendedores do futuro, mas temos de prestar atenção àqueles que já estão no mercado. Eles não têm tempo de voltar para a escola", afirma Aranha, da PUC-RJ;

2) redução de burocracia e facilidade de regularização – há no país, segundo Néri, da FGV, 17 milhões de microempreendedores em graus variados de informalidade. São atividades com potencial tolhido pela insegurança e pela dificuldade de acesso a crédito. A Lei do Microempreendedor Individual (MEI), implementada em julho, foi um avanço. Ela permite reunir todos os impostos num único pagamento, com desconto. Graças à lei, em quatro meses, 80 mil empreendedores saíram da informalidade;

3) acesso a crédito – o principal responsável pela disseminação do conceito de microcrédito é o sucesso do Grameen Bank, de Bangladesh, considerada a maior instituição prestadora do serviço. Seu fundador, Muhammad Yunus, ganhou o Prêmio Nobel da Paz de 2006. A maior experiência brasileira é o Crediamigo, do Banco do Nordeste, que concentra aproximadamente 60% das operações de microcrédito no país. Cerca de 500 mil pessoas têm uma linha de crédito no banco. Entre 2006 e 2008, o lucro mensal médio dos clientes do Crediamigo subiu de R\$ 940 para R\$ 1.300;

4) incentivo a associações – quanto mais pobre e menos escolarizado o empreendedor, mais ele tende a depender de formas diversas de cooperação e associação. Em grupo, empreendedores têm aumentos de renda significativos, da ordem de 20%, em média. Organizados, eles conseguem trocar informações sobre erros e acertos, encontrar ganhos de escala, fazer compras maiores, atender a grandes pedidos, montar cooperativas de crédito e organizar cursos de capacitação.

Sob muitos aspectos, os donos de negócio próprio das classes C e D têm dificuldades gigantescas a vencer. É por isso que sua persistência e seu sucesso encerram lições valiosas para qualquer tipo de empreendedor, como mostramos nas próximas páginas. ►

7 lições dos empresários emergentes

O microempreendedor saído da pobreza supera obstáculos com garra, criatividade e inteligência. Ele não pode desperdiçar tempo nem dinheiro - e essas são práticas valiosas para os negócios e a carreira de qualquer um

1

Preste atenção às pequenas necessidades

O pequeno empreendedor das classes emergentes consegue crescer percebendo pequenas necessidades não atendidas e chances de vender algo ligeiramente melhor do que o que já existe. O segredo é lembrar que, com uma economia cada vez mais complexa, surgem nichos dentro de nichos. O mecânico industrial Almir Lopes, de Sumaré, São Paulo, montou uma oficina móvel numa perua a fim de oferecer serviços de conserto e afiamento de ferramentas profissionais. Nesse nicho, Lopes teve de se especializar em cada segmento que pretendeu explorar, como açougues, marcenarias e, recentemente, pet shops, cada um com sua necessidade.

2

Use dinheiro emprestado como água na Caatinga

Cartão de crédito, cheque especial, limite... Não importa o nome, dinheiro emprestado não é dinheiro seu. Isso significa que ele precisa ter uso controlado, resultado concreto e devolução conforme o previsto. O Banco do Nordeste oferece linhas de microcrédito a 500 mil pessoas. Elas usam bem o capital. Dos microempreendedores considerados pobres no momento em que pegaram esse dinheiro emprestado, mais de 60% conseguiram ultrapassar a linha da pobreza. E a inadimplência fica abaixo de 2%.

3

Se você não é tão forte, seja flexível

Pequenos negócios das classes C e D sofrem duramente com mudanças no ambiente - nos hábitos de consumo, nas leis, na economia. A receita para enfrentar a volatilidade é avaliar o mercado constantemente e não deixar a cintura endurecer. Nara da Rosa, hoje dona da padaria Furabolo, em Pelotas, Rio Grande do Sul, teve uma loja de roupas por sete anos. Al chegaram os concorrentes maiores, e ela percebeu que não conseguiria sustentar uma guerra de preços com eles. Fez bem. "Empreendedor de sucesso é aquele que consegue mudar o foco se necessário", diz Rodrigo Teles, diretor da Endeavor.





4

Faça networking - com objetividade

Difícilmente um empreendedor emergente dirá que faz "networking" (o cultivo de contatos profissionais que podem ajudá-lo no futuro). Mas é exatamente o que a maioria deles faz, em geral de forma mais organizada, frequente e prática do que os profissionais de grandes empresas. Em vez de investir tempo em eventos sociais e trocar cartões, o emergente busca contatos que possam lhe trazer oportunidades, informações e serviços. Um exemplo são as associações, como a Zumbi dos Palmares, que reúne 22 artesãos em Colombo, no Paraná. "Lá a gente aprende coisas que não dá para aprender sozinha e cada uma ganha mais com isso", diz **Denise Ramos** (à esq. na foto).

5

Tenha sempre um recurso extra para emergências

O pequeno empreendedor emergente já viveu ou já viu de perto os efeitos da falta de emprego, de infraestrutura e de serviços básicos - e sabe a importância de ter uma rede de segurança independente de familiares. Helena dos Santos, de Monteiro Lobato, São Paulo, é casada e conta com a agricultura de subsistência no sítio da família. Com a apicultura, porém, tornou-se capaz de ganhar dinheiro sem precisar pedir ao marido. "É um dinheirinho meu", diz. "Toda pessoa precisa ter um dinheiro próprio para o caso de aparecer algum problema no futuro." A lição vale para famílias de todas as classes.

6

Aproveite ao máximo os recursos que tem

Quem escapa da pobreza precisa de resultados rápidos - afinal, não há recursos sobrando que possam ser desperdiçados em tentativas fracassadas. Esse empreendedor evita adiar projetos à espera da obtenção dos recursos ideais. Em vez disso, avalla o que existe a seu dispor. "Eu sabia fazer calcinhas e meu marido tinha um Fusca. Sugerí que ele fosse vender em outras cidades", afirma **Onélia de Mello**, dona de uma confecção de lingerie em Minas Gerais. Ela também melhorou seus produtos com engenharia reversa: comprava peças bonitas e as descosturava para aprender como haviam sido feitas.



7

Aprenda, mas busque valor no que já conhece

O cearense Francisco Araújo trabalhou por seis anos em uma fábrica de antenas. Quando a empresa deixou Fortaleza, ele decidiu ficar e aproveitar sua experiência, fabricando antenas nos fundos de sua casa. Deu certo. O pesquisador Benson Honig, da Universidade Stanford, nos EUA, estudou pequenos empreendimentos na Jamaica e constatou que esse tipo de conhecimento prévio é um fator de sucesso tão importante quanto a capacitação do empreendedor. Entram nessa conta conhecimentos sobre um tipo de cliente, um grupo ou uma demanda.

